Ritzau, Otto

Börse, genossenschaft und staat einschliessend...

Heidelberg

1919

97-84191-10

MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

3
Box 23 Ritzau, Otto, 1897-
Börse, genossenschaft und staat einschliessend einen exkurs über den getreidehandel an der Chemnitzer produkten-börse. Inaugural-dissertation ... von Otto Ritzau ... Heidelberg, Rössler 1919.
vi, 256 p. fold. table. 22 cm.

Thesis, Heidelberg.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 9:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-15-97 INITIALS: PB

TRACKING # : 27670

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

BIBLIOGRAPHIC IRREGULARITIES

MAIN ENTRY: Ritzau, Otto

Börse, genossenschaft und staat einschliessend einen exkurs über den getreidehandel an der Chemnitzer produkten-börse

Bibliographic Irregularities in the Original Document:

List all volumes and pages affected; include name of institution if filming borrowed text.

_____Page(s) missing/not available:_____

_____Volume(s) missing/not available:_____

_____Illegible and/or damaged page(s):_____

_____Page(s) or volume(s) misnumbered:_____

_____Bound out of sequence:_____

_____Page(s) or volume(s) filmed from copy borrowed from:_____

X Other: (1) unnumbered foldout between p. 196-197

_____Inserted material:_____

TRACKING#: MSH27670

BÖRSE, GENOSSENSCHAFT UND STAAT

EINSCHLIESSEND EINEN EXKURS ÜBER DEN GETREIDEHANDEL AN DER CHEMNITZER PRODUKTEN-BÖRSE

INAUGURALDISSERTATION
ZUR ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE
EINER HOHEN PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT DER BADISCHEN RUPRECHT-KARLS-UNIVERSITÄT ZU HEIDELBERG

VON

OTTO RITZAU
ELBERFELD

HEIDELBERG
GEDRUCKT BEI RÖSSLER & HERBERT / INHABER PAUL BRAUS
1919

Inhaltsübersicht.

Literatur.

Fürst: Die Börse.
Saling: Börse und Börsengeschäfte.
Virchow: Börse und Spekulation.
Lexis: Die Spekulation (i. H. W. d. St.).
Stephinger: Wert und Geld.
Marx, Erich: Die deutschen Provinzbörsen.
Jöhlinger: Die Produktenbörsen.
Treibl: Die Wiener Produktenbörse, 1904.
Loew: Die Prager Produktenbörse, 1910.
Isermann: Zur Geschichte der Chemnitzer Produktenbörse (Manuskript bei der staatswissenschaftlichen Fakultät in Tübingen liegend).
Treibl: Getreidehandel und Getreidebörse, 1904.
Jöhlinger: Getreidegeschäfte an der Berliner Börse.
Ruesch: Der Berliner Getreidehandel unter dem deutschen Börsengesetz, 1907.
Fridrichowicz: Technik des internationalen Getreidehandels.
Borgius: Mannheim und der südwestdeutsche Getreidehandel.
Heller, Viktor: Getreidehandel und seine Technik in Wien, 1901.
Ruhland: Vernunftgemäße Getreidepolitik, 1896.
do. Lehre von der Preisbildung für Getreide, 1904.
Eschenbach: Produktentermingeschäft und Börsenreform, 1892.
Fuchs: Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung.
Pinner: Getreideterminhandel in Deutschland.
Treibl: Kursnotierung an landwirtschaftlichen Börsen.
Kretzschmar: Ländliches Genossenschaftswesen in Sachsen.
Wygodzinski: Gemeinsamer Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, 1895.
do. Genossenschaftswesen in Deutschland, 1911.

Grabein: Bedeutung des ländlichen Genossenschaftswesens, 1908.
Wiedfeldt: Genossenschaftliche Getreideverwertung Sachsens, 1902.
Crüger: Die Genossenschaften im Kriege (Jahrb. f. Nat. und Stat., 1916).
Krebs, Willy: Stellung der Genossenschaften im Kriege (Jahrb. f. Nat. und Stat. 1918).
Popendieker: Versorgung Sachsens mit Brotgetreide, 1897.
Gebauer: Volkswirtschaft Sachsens.
Leonhard: Kornhäuser und Getreidehandel.
Oppenheimer: Freier Handel und Genossenschaft.
Bienert: Lage des Mühlengewerbes in Sachsen, 1903.
Pinner: Dauer und Abbau der Kriegswirtschaft.
Wilbrandt: Bedeutung der Konsumgenossenschaften (Vortrag).
List, Fr.: Vortrag am 12. Februar 1917 im Hotel Adlon in Berlin.
Pinner: Vortrag am 31. Januar 1918 im Festsaal der Handelskammer zu Berlin.
Ferner „Beiträge zur Kriegswirtschaft"; die deutsche Mühlenzeitung, „Der Getreidehandel", „Berliner Börsenkurier", „Berliner Tageblatt", „Chemnitzer Allgemeine Zeitung" und andere Tagesblätter, sowie Berichte von Börsen und Handelskammern und Statuten der Chemnitzer Produktenbörse; außerdem persönliche Berichte von Herren aus den Fachkreisen.

Zum Geleit.

Der Zweck meiner Arbeit ist der, ein wenig über die Praxis und das Wesen unserer Getreidebörsen zu berichten, und zwar aus dem Bedürfnis heraus, die Interessengegensätze näher zu beleuchten, die sich zwischen dem in der Getreidebörse konzentrierten freien Getreidehandel einerseits und den Getreideabsatzgenossenschaften andererseits darstellen. Bei dieser Frage kommen in erster Linie die lokalen Provinzbörsen in Betracht, welche nicht nur ihren Existenzkampf gegen die genannten Organisationen zu kämpfen haben, sondern auch schon, ich möchte fast sagen, der Zentralbehörde gegenüber in dem genannten Interessenkampf allein eine Rolle spielen, da das Vorgehen der Genossenschaften lediglich lokalen Charakter trägt und daher nur ganz indirekt für die Zentralbörsen in Betracht kommt, die ihrerseits im Zentrum des Weltmarktes stehen. Gleichzeitig soll meine Arbeit ein wenig die Literatur der Provinzbörsen bereichern helfen, über welcher bis heute noch ein ziemliches Dunkel hängt.

Um die von mir herangezogenen Probleme möglichst klar darzustellen, halte ich es für geeignet, meine Beobachtungen an solchen Lokal-Getreidebörsen heranzuziehen. Es wird daher praktisch sein, wenn ich versuche, von dem Bild, das eine einzelne Lokalbörse bietet, auszugehen, und daher auch die Probleme an

Grabein: Bedeutung des ländlichen Genossenschaftswesens, 1908.
Wiedfeldt: Genossenschaftliche Getreideverwertung Sachsens, 1902.
Crüger: Die Genossenschaften im Kriege (Jahrb. f. Nat. und Stat., 1916).
Krebs, Willy: Stellung der Genossenschaften im Kriege (Jahrb. f. Nat. und Stat. 1918).
Popendieker: Versorgung Sachsens mit Brotgetreide, 1897.
Gebauer: Volkswirtschaft Sachsens.
Leonhard: Kornhäuser und Getreidehandel.
Oppenheimer: Freier Handel und Genossenschaft.
Bienert: Lage des Mühlengewerbes in Sachsen, 1903.
Pinner: Dauer und Abbau der Kriegswirtschaft.
Wilbrandt: Bedeutung der Konsumgenossenschaften (Vortrag).
List, Fr.: Vortrag am 12. Februar 1917 im Hotel Adlon in Berlin.
Pinner: Vortrag am 31. Januar 1918 im Festsaal der Handelskammer zu Berlin.
Ferner „Beiträge zur Kriegswirtschaft"; die deutsche Mühlenzeitung, „Der Getreidehandel", „Berliner Börsenkurier", „Berliner Tageblatt", „Chemnitzer Allgemeine Zeitung" und andere Tagesblätter, sowie Berichte von Börsen und Handelskammern und Statuten der Chemnitzer Produktenbörse; außerdem persönliche Berichte von Herren aus den Fachkreisen.

Zum Geleit.

Der Zweck meiner Arbeit ist der, ein wenig über die Praxis und das Wesen unserer Getreidebörsen zu berichten, und zwar aus dem Bedürfnis heraus, die Interessengegensätze näher zu beleuchten, die sich zwischen dem in der Getreidebörse konzentrierten freien Getreidehandel einerseits und den Getreideabsatzgenossenschaften andererseits darstellen. Bei dieser Frage kommen in erster Linie die lokalen Provinzbörsen in Betracht, welche nicht nur ihren Existenzkampf gegen die genannten Organisationen zu kämpfen haben, sondern auch schon, ich möchte fast sagen, der Zentralbehörde gegenüber in dem genannten Interessenkampf allein eine Rolle spielen, da das Vorgehen der Genossenschaften lediglich lokalen Charakter trägt und daher nur ganz indirekt für die Zentralbörsen in Betracht kommt, die ihrerseits im Zentrum des Weltmarktes stehen. Gleichzeitig soll meine Arbeit ein wenig die Literatur der Provinzbörsen bereichern helfen, über welcher bis heute noch ein ziemliches Dunkel hängt.

Um die von mir herangezogenen Probleme möglichst klar darzustellen, halte ich es für geeignet, meine Beobachtungen an solchen Lokal-Getreidebörsen heranzuziehen. Es wird daher praktisch sein, wenn ich versuche, von dem Bild, das eine einzelne Lokalbörse bietet, auszugehen, und daher auch die Probleme an

dem Beispiel dieser Börse abspinne. Ich werde daher im Verlauf der vorliegenden Arbeit die Chemnitzer Produktenbörse heranziehen, welche mir von den von mir besuchten Börsen und speziell von den sächsischen Börsen am bekanntesten ist. Gleichzeitig dürfte das Bild dieser mittelgroßen Provinzbörse am geeignetsten sein, die dort sich konzentrierenden Handelsgeschäfte in Getreide darzustellen und die Kämpfe zwischen dem freien Handel und der Genossenschaft auf dem Boden dieser Börse zu zeigen.

Ich hielt es für geeignet, in der Form von Exkursen die Chemnitzer Produktenbörse in meine Arbeit einzuführen: Indem ich an ihrem Beispiel zunächst ein Bild über Lage, Wesen und Tätigkeit einer gut funktionierenden Lokalgetreidebörse gebe, und dann von diesem Beispiel fort die einzelnen Probleme erörtere, um dieselben dann vom Einzeltyp auf das Prinzipielle überzuleiten.

Bietet sich so einerseits ein klares Bild einer Provinzgetreidebörse, an Hand dessen die herangezogenen Probleme anschaulicher dargestellt werden können, so ist andererseits nicht zu verkennen, daß die von mir behandelten Fragen lediglich an fixen Beispielen fruchtbringend zu erörtern sind. Es war daher bei der Schwierigkeit der Lösung dieser Aufgabe mir nicht immer möglich, allgemein und prinzipiell zu sprechen; vielmehr finden sich des öfteren Ausführungen auf die Chemnitzer bzw. sächsischen Verhältnisse, auch außerhalb der Exkurse, bezogen. Ja, ich war sogar gezwungen, Teile der Exkurse unmittelbar in die allgemeinen

Ausführungen hineinzuflechten, um diese nicht unklar oder lückenhaft werden zu lassen. Trotzdem, oder gerade deshalb aber ist es leicht möglich, nach Abzug des stellenweise sich einmischenden rein Lokalen, in Chemnitz nur *einen* Typ der Provinzgetreidebörsen zu sehen; denn mit zwingender Notwendigkeit weist mich die Entwicklung von Fragen oft auf den festen Boden von Tatsachen, die ich nur einem lebendigen Beispiel entnehmen konnte. Zudem weisen gerade die sächsischen Verhältnisse im Getreidehandels- und Lagerhauswesen sehr interessante Eigentümlichkeiten auf, die des öfteren zur Illustration beitragen werden.

Stellt sich somit meine Arbeit als über dem Boden eines einzigen lokalen Beispiels, eben der Chemnitzer Produktenbörse, aufgebaut dar, so steht doch über diesem, gleichsam wie ein weit nach oben sich öffnender Trichter, das Prinzipielle, das den erörterten Fragen und Problemen anhaftet, und von dem bloßen Einzelfall gänzlich abstrahiert dasteht. Losgelöst von demselben stehen sämtliche *Schlußfolgerungen*, die ich in den letzten Kapiteln ziehe, und die auch die Forderung auf unbedingte Abänderung der jetzigen Verhältnisse erheben, und zwar so, wie ich an Hand einer Menge von Material und Beispielen es zu erläutern versuchte: unbedingt zugunsten des wirtschaftlich Zweckmäßigsten, zugunsten einer solchen Wirtschaft, die Deutschland und seinen Getreidehandel als starken Konkurrenten auf den Weltmarkt schickt: *der individualistischen Einzelwirtschaft.*

Der Exkurs:
Die Chemnitzer Produktenbörse.

A. Erster Exkurs:
a) Die Chemnitzer Produktenbörse in ihren allgemeinen Beziehungen zur Wirtschaft Sachsens.

Aus dem Bedürfnis des Handels heraus, schnell über die Geschäftslage im In- und Ausland wie über die Hauptereignisse in der Handelswelt und die Handelsaussichten für die Zukunft informiert zu sein, hatte sich die Chemnitzer Produktenbörse entwickelt. Die börsenmäßige Organisation, als unbedingtes Bedürfnis aus der Dezentralisation des Getreidehandels entsprungen, sollte also das bieten, was den über Stadt und Land weit verbreiteten Handelsfirmen in ihrem vom Weltmarkt isolierten Geschäftsverkehr nicht möglich war: schnelle Informationen, sowie Erleichterung und Erweiterung des Verkehrs. Mehr und mehr nahm dies dann den Charakter eines Marktes an, indem auf Grund der Telegramme von den Weltmärkten Geschäfte getätigt wurden, und so übernahm sie bald die Rolle der Versorgung eines weiten Umkreises bis nach Thüringen und Schlesien hinein und vor allen Dingen des Hinter-

landes, worunter das Vogtland, das Erzgebirge und Böhmen zu verstehen sind.

Betrachten wir zuerst die geographische und wirtschaftliche Lage, die Chemnitz im Königreich Sachsen und seiner Umgebung einnimmt, um uns eine Vorstellung davon zu machen, welche Rolle die Produktenbörse an dem nach Sachsen reichenden Gliede unseres Wirtschaftsorganismus spielt:

Auf dem sich nach Norden abflachenden Hochland, das sich vom Erzgebirge breit durch ganz Sachsen zieht, liegt Chemnitz im Zentrum des Königreichs, gleichsam dessen südwestliche Ecke beherrschend. Es ist der Knotenpunkt der wichtigsten Eisenbahnlinien und steht infolge des dichten Netzes, das sich durch Sachsen zieht, in ausgezeichneter Verbindung mit Thüringen, dem Vogtland und dem Erzgebirge. Seinen Wirkungskreis nach der Provinz Sachsen und nach Schlesien, sowie den Antransport von Posen und Hamburg hat es durch seine Lage zu Riesa an der Elbe gesichert. Dieses ist von Chemnitz in $1^1/_2$ Stunden direkter Eisenbahnlinie zu erreichen und selbst wieder Knotenpunkt wichtiger Güterstrecken nach dem Osten und Südosten sowohl wie nach Süden und Westen. Dieser günstigen Lage in einem Knotenpunkt des Eisenbahnnetzes, verbunden mit einer riesigen Hafenanlage, verdankt Riesa seine Rolle als bedeutendster Umschlaghafen Sachsens.

Beachten wir ferner, daß sich um Chemnitz und in dessen Hinterland äußerst dichte Volksmassen zusammengezogen haben, die durch ausgedehnte Industrie-

gebiete dorthin gerufen wurden, daß ferner Chemnitz selbst, wo die Fäden des Hinterlandes zusammenlaufen, zu groß ist, um Produzenten und Konsumenten den Verkehr von Kontor zu Kontor zu gestatten, so erkennen wir bald, daß für die Chemnitzer Produktenbörse die Lage und die wirtschaftliche Bedeutung dieser Stadt äußerst günstig sind, um ihr einen weiten Wirkungskreis zu sichern. In der Tat könnte Chemnitz ohne eine Produktenbörse heute nicht mehr auskommen, da sich im Laufe der Jahrzehnte für diese ein Wirkungsfeld herausgebildet hat, das schwerlich durch die beiden anderen Börsenplätze Sachsens, Leipzig und Dresden, ausgefüllt werden kann. Ein sehr typisches Bild von dem äußerst industriereichen Gebiet des Hinterlandes von Chemnitz, dem dieses seine Hauptsorge widmet, gibt uns Gebauer (a. a. O. S. 30/31). Er hebt mittelbar die Notwendigkeit einer Versorgungszentrale hervor und kennzeichnet die durchaus günstige Lage von Chemnitz zu seinem Hinterland, wenn er über dieses und seine Verkehrsmöglichkeiten folgendes ausführt:

„Überblicken wir das erzgebirgisch-vogtländische Gebiet, so läßt sich dessen Bedeutung für Sachsen mit kurzen Worten dahin bezeichnen, daß in ihm der wirtschaftliche Schwerpunkt des Landes liegt. Die Auffindung der Silbererze rief große Volksmassen ins Gebirge, die bei sinkender Ergiebigkeit der Gruben gezwungen waren, sich nach anderer Beschäftigung umzusehen. Die Zeiten des industriellen Aufschwunges zogen immer mehr Bevölkerung heran und herbei, die

zu den Zeiten des Niederganges auch am Platze ausharren mußten; dann sorgten der Zwang der Not und der durch jahrhundertelange Übung geschärfte Gewerbs- und Erwerbssinn für neue Beschäftigungszweige, und so bildete sich jene außerordentliche Mannigfaltigkeit des industriellen Lebens aus, für die es auf gleichem Raume in ganz Deutschland, vielleicht nirgends ein Seitenstück gibt, die sich auch infolge der Erleichterung des Verkehrs vom Gebirge aus allmählich dem übrigen Lande mitteilt. Hand in Hand mit der Entwicklung der Industrie ging auch die Ausbildung des Netzes der Verkehrswege. Zwar stellten die eigentümliche Gestaltung der Täler und die Steilheit des südlichen Abhanges der Anlage von Straßen und noch mehr von Eisenbahnen viele schwer zu überwindende Hindernisse in den Weg; trotzdem aber trieb die Notwendigkeit des Verkehrs im Innern des Gebietes und die Vielseitigkeit und Lebhaftigkeit seiner Beziehungen zu den Nachbargebieten zur Überwindung aller Schwierigkeiten, so daß das Erzgebirge nebst dem industrie- und volksreichsten auch das wegsamste Gebirge Deutschlands geworden ist."

Aus dieser günstigen Lage heraus sind der Chemnitzer Produktenbörse volkswirtschaftlich wichtige Aufgaben erwachsen, denen wir uns nun zuwenden wollen, und die wir wohl von vornherein in dem Ausdruck „Versorgung der Bevölkerung des Umkreises" zusammenfassen dürfen.

Wie ich bereits erwähnte, hat die Chemnitzer Produktenbörse sich aus dem Bedürfnisse des Handels

heraus entwickelt, um einerseits mit der äußeren Handelswelt in engerer Fühlung zu stehen und andererseits dem Produzenten den Weg zum Konsumenten zu verkürzen und leichter finden zu helfen. Und so dürfen wir denn wohl in der Erfüllung und Ausgestaltung dieser natürlich gestellten Aufgaben die wichtigste Rolle der Chemnitzer Börse sehen, welche sie im Wirtschaftskörper Sachsens auszufüllen hat.

Wenn in den Zeiten, in denen es noch keine Börsen gegeben hatte, das Getreide als wichtigstes Handelsobjekt im Akt der Versorgung unter den Anordnungen der Obrigkeit gestanden hat, welche die Bevölkerung damit versorgte, so wurde mit der immer mehr zunehmenden Bevölkerung dieses Verteilungssystem, in welchem das Getreide „mehr Verwaltungsobjekt als Handelsobjekt" (Treibl) war, bald zu notdürftig. Handel, Mühlengewerbe und Technik der Feldbestellung bildeten sich immer mehr aus und verdrängten nach und nach das herrschende „patriarchalische System" (Treibl) vollständig, bis es der sächsische Handel, der sich an den drei genannten Börsenplätzen konzentrierte, ganz in der Hand hatte, Getreide je nach Bedarf ein- oder auszuführen. Der Chemnitzer Händler bringt heute auf dem Wasserweg der Elbe Getreide ins Land und sucht die qualitativ so äußerst verschiedenen Sorten des sächsischen Getreides dem Konsumtionsbedarf entsprechend zu verteilen, und zwar über das Land sowohl, wie über dessen Grenzen hinaus. Er erfüllt also auch mit Hilfe der Chemnitzer Börse eine der wichtigsten

Aufgaben zur Versorgung der Bevölkerung: Getreide zu möglichst billigen Preisen ins Land zu ziehen; denn an der Börse fließt Angebot und Nachfrage zusammen, um daselbst kompensiert und ausgeglichen zu werden.

Was die Untersuchung anbelangt, ob die Chemnitzer Produktenbörse eine Börse im eigentlichen modern-volkswirtschaftlichen Sinne ist, so möchte ich mich hier kurz auf folgendes beschränken: In seiner Schrift über „Die Entwicklung der deutschen Provinzbörsen“ glaubt Erich Marx (a. a. O. S. 17) die „eigentliche Börse“ dann feststellen zu können, wenn an dieser Börse im Sinne des Börsengesetzes Termingeschäfte getätigt werden, d. h., daß nach der Novelle zum Börsengesetz „eine Verständigung mit der Regierung wegen inoffizieller Wiederaufnahme des Terminhandels zustande kam.“ Er führt dann weiter aus: „Alle die Produktenmärkte, die im Laufe der Jahre 1896—1908 von den Behörden zu Börsen im Sinne des Börsengesetzes erhoben wurden“ — darunter auch Chemnitz — „sind daher keine eigentlichen Börsen.“ Und weiter: „An allen diesen Börsen also findet lediglich effektiver Geschäftsverkehr statt. Sie unterscheiden sich in keiner Weise von zahlreichen sonstigen Getreidemärkten, die sich vielfach auch Börsen nennen.“ — Im Sinne von Erich Marx also hätte Deutschland nur eine einzige eigentliche Warenbörse: Berlin (neuerdings auch Danzig und Mannheim, welche mit der Einführung des Terminhandels in einzelnen Warengattungen bei der Regierung durchgedrungen sind).

Ich halte diesen Begriff der „eigentlichen Börse“ für zu kurz abgegrenzt, da Marx mit dieser Difinition unbedingt das berufsmäßige Spekulantentum als die Börse kennzeichnend hinstellt. Denn Termingeschäfte werden bekanntlich nach festen Typen, den Standardmustern, abgeschlossen, und dienen fast ausschließlich den Deckungskäufen, welche durch das Typenmäßige erleichtert werden, da hierdurch schneller Gegenkontrahenten gefunden werden. Wenn nun an diesen Märkten, wie Marx ausführt, nur Effektivhandel herrscht — und er zählt hierunter immer wieder auch Chemnitz auf —, so möchte ich für Chemnitz wenigstens seine Worte dahin abändern, daß ich sage: „Der Effektivhandel überwiegt.“ Denn Deckungskäufe, Blankoverkäufe und Käufe mit steigender Konjunktur, welche letzten Endes nicht zum Zwecke effektiver Lieferung und nur indirekt zur Deckung des Bedarfshandels getätigt werden, sowie Terminschlüsse über Berlin sind hier in der Regel. Wie diese Geschäfte in praxi getätigt werden, darüber wird in einem späteren Abschnitt zu sprechen sein; jedenfalls scheint mir die Definition von Marx zu wenig weitreichend und zu schnell mit der Sache erledigt; denn es braucht nur hervorgehoben zu werden, daß es volkswirtschaftlich für gleichgültig erachtet werden kann, ob sich ein formeller, regierungsseitig zugelassener Terminhandel entwickelt, der vielleicht noch — wie Mannheim — wenig kapitalkräftig ist und in Zahl und Größe der Geschäfte beschränkt bleibt, oder ob je nach dem Marktbedürfnis die Spekulationsgeschäfte,

wenn wir unter diesem Ausdruck alle Geschäfte außerhalb des Bedarfshandels zusammenfassen wollen, unter verschiedenen anderen Rechtsformen abgeschlossen werden. Für maßgebend halte ich das Ziel der Geschäfte, nicht ihre Rechtsform. Zielen daher die Geschäfte auf spekulative Deckung effektiver Abschlüsse, und werden diese Geschäftsabschlüsse durch besondere Börsenusancen geregelt, so ist das Zunftmäßige eines bloßen Marktes schon von diesem fortgenommen, und wir können volkswirtschaftlich getrost von einer Börse und nicht mehr von einem bloßen Markt reden. Die getätigten Geschäfte genügen aber freilich nicht, wie es Marx für richtig hält, um den Charakter einer Börse zu kennzeichnen; denn träfen obige Bedingungen für die Chemnitzer Börse zu, was tatsächlich aber nicht der Fall ist, wie wir später sehen werden, so müßten wir es dennoch ablehnen, die Chemnitzer Produktenbörse eine eigentliche Börse im Sinne neuerer Schriftsteller zu nennen. Und zwar lehne ich meine Ausführungen an v. d. Borght an, indem ich dessen Definition einer modernen Börse in volkswirtschaftlichem Sinne benütze. v. d. Borght hält folgende Momente als für eine Börse im modernen Sinne maßgebend (a. a. O. S. 227 ff.): Tägliche oder in kurzen Zeiträumen stattfindende Versammlungen von in der Hauptsache selbständigen Kaufleuten, Handelsvermittlern und sonstigen Personen des Handels. Güterproduzenten und eigentliche Verbraucher kommen fast gar nicht in Betracht. Der Verkehr geschieht nach feststehenden Regeln mit bestimmten Großverkehrsmengen bestimmter Typen von vertretbaren Gütern.

Diese Momente treten an der Chemnitzer Börse tatsächlich nur sehr begrenzt hervor. Dagegen können wir sie typisch als einen Markt charakterisieren, welchen v. d. Borght durch folgende Momente kennzeichnet: Er hat die Aufgabe, in längeren Zwischenräumen Angebot und Nachfrage zusammenzufassen. Berufsmäßige Vermittler spielen eine untergeordnete Rolle, wogegen Produzenten und Verbraucher im Vordergrund der Versammlung stehen. Der Verkehr besteht in individuell bestimmten Mengen einer individuell bestimmten Ware, also nicht mit Gattungsware in usancemäßigen Schlüssen, sondern in einem Handel nach Probe.

Nehmen wir noch dazu, daß die Hauptaufgabe einer modernen Börse: „Selbständige Preisbildung nach der tatsächlichen Marktlage" nicht von der Chemnitzer Produktenbörse erfüllt wird, und sie dieselbe infolge zu großer Abhängigkeit von den Weltbörsen New-York, London und Berlin gar nicht erfüllen kann, so kommen wir zu dem Schluß, daß wir es hier tatsächlich nur mit einem Markte zu tun haben.

Ich habe dies vorausgeschickt, um die Stellung der Chemnitzer Produktenbörse dahin zu rechtfertigen, als die ihr natürlich gestellten Aufgaben aus natürlichen Bedürfnissen hervorgingen, wie ich bereits anführte. Die Chemnitzer Börse, auf der Stufe des Handels nach Probe stehen geblieben, spielt also vornehmlich die Rolle der Versorgung in dem industriellen Konsumtionsgebiet,

dessen Zentralmarkt sie bildet. Meine Aufgabe soll auch nicht sein, festzustellen, ob die Chemnitzer Produktenbörse den Namen „Börse“ nach dieser oder jener Definition berechtigt trägt oder nicht, sondern wie sie tatsächlich in ihrer heutigen wirtschaftlichen Stellung funktioniert.

b) Die Organisation der Chemnitzer Produktenbörse.

Die heutige Organisation der Chemnitzer Produktenbörse ist unter Anpassung an das Börsengesetz aus den Vorschriften des früheren Chemnitzer Börsenvereins hervorgegangen, von dem sich die Produktenbörse als selbständiger Verein im Jahre 1903 lostrennte. Seitdem gelten für die Produktenbörse die „Satzungen zugleich Börsenordnung der Produktenbörse zu Chemnitz e.V.“, die 1911 erneuert wurden, unter geringen Abänderungen.

Zum Börsenbesuch sind nur Mitglieder des Vereins berechtigt. Diese Tatsache hat unzweifelhaft den Vorteil, daß unlautere Elemente von den Börsenversammlungen ferngehalten werden. Dadurch, daß die Berechtigung einer Person zum ständigen Besuch der Börse der Genehmigung des Vereinsvorstandes unterliegt, ist gleichzeitig eine Kontrolle über die sittliche Qualifikation der Börsenbesucher zur Ausübung ihres Handels gegeben, und damit wird den Prinzipien „auf Treu und Glauben“, die im Handel obenan stehen, ein Schwergewicht verliehen, das sich schwierig von seinen Trägern lösen kann. Dies ist zumal von großer Bedeutung, da die Geschäfte des Handels völlig frei sind und keiner

äußeren Kontrolle unterliegen. Andererseits hat diese korporative Verfassung der Chemnitzer Börse durch ihren Mitgliedschaftszwang bei Berechtigung zum Börsenbesuch keineswegs zu einem Privilegium Wohlhabender geführt, ebensowenig wie eine derartige wesentliche Beschränkung des Kreises der Börsenbesucher zu einer Beeinträchtigung und Schädigung des allgemeinen Verkehrs führte. Diese Befürchtungen der Börsen-Enquete-Kommission sind also für Chemnitz nicht eingetroffen. Dazu sind die Bestimmungen bezüglich der Zulassung zu weit gefaßt, und auch die finanziellen Leistungen der Mitglieder sind zu niedrig angesetzt.

Es sind nämlich den „Satzungen zugleich Börsenordnung der Produktenbörse zu Chemnitz e. V.“ gemäß „§ 4 befähigt zur Aufnahme in den Verein

a) Personen und Handelsgesellschaften, welche ein Handels- oder Fabrikgeschäft in Waren der in § 2 bezeichneten Art (dies sind Getreide, Ölsaat, Malz, Hülsenfrüchte, Mahlerzeugnisse, Sämereien, Öle, Düngemittel, Spiritus u. dgl.) oder ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Nebengewerbe betreiben;

b) Personen, welche ein Handels- oder Fabrikgeschäft der gedachten Art selbständig leiten oder für ein solches Prokura haben.

Ausgeschlossen vom Börsenbesuch sind solche Personen, bezüglich deren einer der in § 7 des Börsengesetzes in der Fassung vom 27. Mai 1908 aufgeführten Gründe vorliegt. Außerdem können

von dem Börsenvorstande solche Personen ausgeschlossen werden, die nicht unbescholten oder in der rechtlichen Verfügungsfähigkeit beschränkt sind.“

„§ 5. Über Aufnahmegesuche entscheidet der Börsenvorstand. Im Falle der Ablehnung bedarf es keiner Angabe von Gründen.

Die Beschwerde hiergegen ist innerhalb 14 Tagen von Zustellung des schriftlichen Bescheides ab an die Handelskammer zulässig, der die Gründe der Ablehnung auf Befragen anzugeben sind.

Der Aufzunehmende hat sich den Satzungen durch Unterzeichnung zu unterwerfen und erhält sodann eine auf seinen Namen lautende Mitgliedskarte, welche ihn zum Börsenbesuch berechtigt.“

Ferner bestimmt

„§ 24: Zutritt zu den Börsenversammlungen haben nur

a) Mitglieder;

b) Frauen, welchen durch Verfügung des kgl. Ministeriums des Innern die Erlaubnis zum Besuche der Börse erteilt ist;

c) Handlungsgehilfen von Mitgliedern, die auf Antrag ihrer Prinzipale vom Börsenvorstand mit Vertreterkarten versehen sind, jedoch nur zum Zwecke des Abschlusses von Geschäften für ihre Prinzipale.

Außerdem kann

d) solchen Personen, die ohne regelmäßige Börsenbesucher zu sein, von Zeit zu Zeit Warengeschäfte an der Börse abschließen wollen, nach freiem Ermessen des Vorstandes der Zutritt gegen Lösung einer Tageskarte gestattet werden.

§ 25. Der Börsenvorstand darf zu den Börsenversammlungen nach § 7 des Börsengesetzes vom Börsenbesuch ausgeschlossene Personen nicht zulassen.“

Alle hier genannten Kategorien von Besuchern sind während der Zeit ihrer Anwesenheit an der Börse der Börsenordnung unterworfen, und von ihnen hier abgeschlossene Geschäfte gelten als auf Grund der ortsüblichen Handelsgebräuche und Bestimmungen abgeschlossen.

Bei Eintritt in den Verein wird keine Gebühr erhoben; dagegen ist ein jährlicher Mitgliederbeitrag zu entrichten, dessen Höhe von der jedesmaligen Generalversammlung festgesetzt wird, und der gegenwärtig mit M. 25,— zu bezahlen ist. Außerdem werden die Mitglieder zu „Umschlagsteuern“ herangezogen, zu welchem Zwecke sie in vier Klassen nach der geschätzten Größe ihres Geschäftsumsatzes eingeteilt werden (5 M., bzw. 10, 20 und 40 M.).

Die Beschlußfassung des Vereins wird durch die Generalversammlung ausgeübt, in welcher jedes Mitglied eine Stimme vertritt. Ihr unterliegen nach

„§ 9, a) die alljährliche Bestimmung der Mitgliederbeiträge;

b) die Wahl des Börsenvorstandes, der Rechnungsprüfer und der Schiedsrichter; . . .“

von dem Börsenvorstande solche Personen ausgeschlossen werden, die nicht unbescholten oder in der rechtlichen Verfügungsfähigkeit beschränkt sind.“

„§ 5. Über Aufnahmegesuche entscheidet der Börsenvorstand. Im Falle der Ablehnung bedarf es keiner Angabe von Gründen.

Die Beschwerde hiergegen ist innerhalb 14 Tagen von Zustellung des schriftlichen Bescheides ab an die Handelskammer zulässig, der die Gründe der Ablehnung auf Befragen anzugeben sind.

Der Aufzunehmende hat sich den Satzungen durch Unterzeichnung zu unterwerfen und erhält sodann eine auf seinen Namen lautende Mitgliedskarte, welche ihn zum Börsenbesuch berechtigt.“

Ferner bestimmt

„§ 24: Zutritt zu den Börsenversammlungen haben nur

a) Mitglieder;

b) Frauen, welchen durch Verfügung des kgl. Ministeriums des Innern die Erlaubnis zum Besuche der Börse erteilt ist;

c) Handlungsgehilfen von Mitgliedern, die auf Antrag ihrer Prinzipale vom Börsenvorstand mit Vertreterkarten versehen sind, jedoch nur zum Zwecke des Abschlusses von Geschäften für ihre Prinzipale.

Außerdem kann

d) solchen Personen, die ohne regelmäßige Börsenbesucher zu sein, von Zeit zu Zeit Warengeschäfte an der Börse abschließen wollen, nach freiem Ermessen des Vorstandes der Zutritt gegen Lösung einer Tageskarte gestattet werden.

§ 25. Der Börsenvorstand darf zu den Börsenversammlungen nach § 7 des Börsengesetzes vom Börsenbesuch ausgeschlossene Personen nicht zulassen.“

Alle hier genannten Kategorien von Besuchern sind während der Zeit ihrer Anwesenheit an der Börse der Börsenordnung unterworfen, und von ihnen hier abgeschlossene Geschäfte gelten als auf Grund der ortsüblichen Handelsgebräuche und Bestimmungen abgeschlossen.

Bei Eintritt in den Verein wird keine Gebühr erhoben; dagegen ist ein jährlicher Mitgliederbeitrag zu entrichten, dessen Höhe von der jedesmaligen Generalversammlung festgesetzt wird, und der gegenwärtig mit M. 25,— zu bezahlen ist. Außerdem werden die Mitglieder zu „Umschlagsteuern“ herangezogen, zu welchem Zwecke sie in vier Klassen nach der geschätzten Größe ihres Geschäftsumsatzes eingeteilt werden (5 M., bzw. 10, 20 und 40 M.).

Die Beschlußfassung des Vereins wird durch die Generalversammlung ausgeübt, in welcher jedes Mitglied eine Stimme vertritt. Ihr unterliegen nach

„§ 9, a) die alljährliche Bestimmung der Mitgliederbeiträge;

b) die Wahl des Börsenvorstandes, der Rechnungsprüfer und der Schiedsrichter; . . .“

ferner Bestimmungen über Bilanzgenehmigung, Grundstücksankauf, Aufnahme von Darlehen usw., die hier ohne Interesse sind, ebenso wie die Bestimmungen über Beschlußfähigkeit, Berufung der Generalversammlung usw., die sich in den §§ 10—14 finden.

Der Vorstand wird auf 3 Jahre gewählt und ist bei Anwesenheit von 5 Mitgliedern beschlußfähig (§ 19 u. 20). Ihm steht die Leitung und Verwaltung der Produktenbörse zu Chemnitz zu, und zwar dergestalt, daß er zur Beschlußfassung über alle Angelegenheiten, welche nicht der Generalversammlung vorbehalten sind, zuständig ist (§ 15). Der Vorstand ist aus 9 Mitgliedern zusammengesetzt; und zwar soll nach den Bestimmungen des § 15 „jedenfalls ein Angehöriger der Landwirtschaft und tunlichst auch Angehörige der landwirtschaftlichen Nebengewerbe und Müllerei“ in den Vorstand gewählt sein. Er ist heute zusammengesetzt aus 5 Getreide- und Futtermittel-Händlern, 3 Müllern und 1 Vertreter der Landwirtschaft. Hier ist zu erwähnen, daß die in § 15 genannten Spezialvertreter nicht wie die anderen Mitglieder des Vorstandes durch die Generalversammlung gewählt und ernannt werden; sondern diese wählt nur, bzw. sie schlägt vor, und dann hat nach § 2 des sächsischen Gesetzes betreffend die Umgestaltung des Landeskulturrates vom 30. April 1906 der Landeskulturrat sie zu ernennen. Dieser übt die Funktion einer landwirtschaftlichen Zentralkammer für Sachsen aus und die durch ihn ernannten Spezialvertreter haben die gleichen

Rechte und Pflichten wie die übrigen Vorstandsmitglieder. Die Mitglieder des Vorstandes wählen unter sich einen Vorsitzenden, einen Stellvertreter desselben und einen Rechnungsführer. Dem letzteren liegt die Buch-, Rechnungs- und Kassenführung ob (§ 16). Der Vorsitzende des Börsenvorstandes und sein Stellvertreter gemeinschaftlich vertreten den Verein gerichtlich und außergerichtlich und zwar sowohl gegen dessen Mitglieder wie gegen Dritte (§ 17, 2).

Zur Funktion des Börsenvorstandes gehört es ferner, Ort und Zeit der Börsenversammlungen festzustellen (§ 23), die bis zu Beginn der staatlichen Bewirtschaftung durch Kriegsorganisationen jeden Mittwoch im Gebäude der Produktenbörse von 11 Uhr vormittags bis 3 Uhr nachmittags stattfanden. Durch ihn erfolgt auch die amtliche Feststellung der Börsenpreise, worüber nachher zu sprechen ist. Zu dieser Tätigkeit ist der Vorstand „besonders durch den Staatskommissar zu verpflichten“ (§ 32). Der Vorsitzende hat ferner die Mitglieder zu bestimmen, welche die Sachverständigenkommission bilden, deren Erteilung von Gutachten als Funktion des Börsenschiedsgerichts gilt. Dieses ist allein für die Entscheidung von Streitigkeiten, die aus Geschäften an der Chemnitzer Börse oder unter Mitgliedern der Produktenbörse geschlossenen Geschäften entstehen, zuständig (§ 32 u. 33).

Nicht zuletzt ist der Börsenvorstand befugt

„§ 26, a) Mitglieder, welche ihren Beitrag nicht entrichtet haben;

b) Personen, welche, obschon dem Schiedsgericht unterworfen, sich der Entscheidung desselben nicht fügten;

c) Personen, welche in Akkordverhandlungen stehen oder liquide, fällige Handelsschulden unerfüllt gelassen haben;

d) Personen, die nachweislich nicht des Börsenhandels, sondern fremder Zwecke wegen sich einfinden,

bis zur Behebung des Ausschließungsgrundes von dem Besuch der Börsenversammlungen, und für den Fall, daß dies erfolglos bleibt, aus dem Verein auszuschließen."

Hierzu kommt noch

„§ 27. Die Handhabung der Ordnung in den Börsenversammlungen steht dem Vorstand zu. Er ist befugt, Personen, welche die Ordnung oder den Geschäftsverkehr an der Börse stören, mit zeitweiliger Ausschließung von der Börse auf höchstens einen Monat oder mit einer, in die Kasse der Produktenbörse zu Chemnitz fließenden Geldstrafe bis zu höchstens 100 M. zu bestrafen. Die Beschwerde hiergegen an die Handelskammer ist innerhalb 14 Tagen von Zustellung des schriftlichen Strafbescheides ab zulässig."

Von den Bestimmungen der beiden letztgenannten Paragraphen ist wiederholt Anwendung gemacht worden, zumal Ausschließung, wenn die betreffende Person sich

nicht den Anordnungen des Schiedsgerichts fügte. Die Verhandlungen über derartige Fälle sind jedoch stets mündlich geführt worden und Geheimnis der zuständigen Mitglieder geblieben, so daß hierüber nichts mitgeteilt werden kann.

Wir haben also gesehen, daß die Verfassung der Chemnitzer Börse eine rein korporative ist. Leitung und Verwaltung liegt in der Hand des Vereins „Produktenbörse zu Chemnitz e. V.", der seine Mitglieder in den regelmäßigen Börsenbesuchern hat, und der seine Organisation und Statuten dem Sinne des Börsengesetzes entsprechend handhabt. Der Verein hat die Rechte eines eingetragenen Vereins und ist in Verbindung mit seinen regelmäßig abgehaltenen Börsenversammlungen als „Börse" im Sinne des Börsengesetzes anerkannt. Daher unterliegen seine Satzungen, nach denen er seine Rechtsverhältnisse regelt, und welche zugleich Börsenordnung im Sinne des Börsengesetzes in der Fassung vom 27. Mai 1908 sind, der Genehmigung der Staatsregierung. Dementsprechend ist die „Produktenbörse zu Chemnitz" auch einem staatlichen Organ unterstellt, das die unmittelbare Aufsicht über dieselbe ausübt. Diese Funktion ist der Handelskammer zu Chemnitz übertragen, welche aber tatsächlich nur Beschwerdeinstanz ist und sich möglichst wenig in die internen Angelegenheiten der Börse einmischt. Ferner ist bei der Produktenbörse ein Staatskommissar als Organ der Landesregierung bestellt, der den Geschäftsverkehr an der Börse in geeigneter Weise zu überwachen hat.

Seine Tätigkeit beschränkt sich an der Chemnitzer Börse jedoch lediglich auf die Mitwirkung beim ehrengerichtlichen Verfahren, was auch in der neuen Börsenordnung von 1911 in § 3 buchstäblich zum Ausdruck kommt. § 30 billigt zwar auch die Gegenwart des Staatskommissars bei der Feststellung der Preise. Diese Bestimmung ist jedoch lediglich Formsache, da der Kommissar in seiner Funktion als aufsichtsführendes Organ der Landesregierung hierzu ohnehin befugt ist, in Chemnitz jedoch kaum Gebrauch davon macht. Praktisch ist seine Gegenwart bei der Preisfeststellung auch insofern ohne Bedeutung, als er nie aktiv in die amtliche Feststellung der Börsenpreise eingreift und auch nicht eingreifen kann. Als Staatskommissar fungiert regelmäßig der Amtshauptmann der Amtshauptmannschaft Chemnitz. Die Möglichkeit einer Überwachung ist dem Staatskommissar jedoch infolge seiner Funktion als solcher dennoch zur Genüge gegeben, auch wenn seine Tätigkeit in praxi aufs äußerste beschränkt ist.

Unter diesen beiden Organen der Staats- und Landesregierung, Handelskammer und Staatskommissar, steht der Börsenvorstand der Chemnitzer Produktenbörse, der, wie wir bereits sahen, die tatsächliche Verwaltung sowohl der Vereins- wie der Versammlungsangelegenheiten regelt. Wie der Vorstand sich zusammensetzt, wie weit er kompetent, und wie weit er zur Ausübung seiner Funktion verpflichtet ist, haben wir bereits gesehen. Beschränkt ist er in seiner Zuständigkeit bei Angelegenheiten, welche weniger die Börsenversammlung

betreffen, als mehr die Anordnungen, welche in die internen Angelegenheiten des Vereins eingreifen. Hier ist die Generalversammlung zuständig, in der neben dem Vorstand, durch den mittelst öffentlicher Bekanntmachung die Einladung hierzu ergeht, auch die anderen Mitglieder des Vereins „Produktenbörse zu Chemnitz e.V." durch ihre Stimme mitreden. Welche Gegenstände der Beschlußfassung aller Mitglieder durch Generalversammlung vorbehalten sind, wurde bereits oben genannt. Bei der korporativen Struktur der Chemnitzer Produktenbörse hat die Generalversammlung praktisch auch einen sehr weitgehenden Einfluß auf die Leitung der Börse.

Dem Börsenvorstand zur Seite stehen das Ehrengericht und das Schiedsgericht, welche nach § 9 und § 28 des Börsengesetzes zu bilden sind.

Das Ehrengericht besteht (§ 29) aus dem Vorsitzenden des Börsenvorstandes und 4 Mitgliedern des Vereins, welche zu je 2 von dem Börsenvorstand und der Handelskammer gewählt werden. Diese Zusammensetzung des Ehrengerichts ist zwar nach § 28 des Börsengesetzes gesetzwidrig, da es durch einen Ausschuß der Handelskammer, dem als Handelsorgan die unmittelbare Aufsicht über die Börse übertragen, zu bilden ist. Für Chemnitz ist diese Angelegenheit jedoch bis jetzt nur von geringer Bedeutung, da Ehrengerichtsfälle hier bisher nicht vorgekommen sind. Auf mein Befragen konnte man sich tatsächlich auch auf keinen einzigen Fall besinnen.

Die Funktion des Schiedsgerichts, die früher dem Börsenvorstand oblag, wird seit 1911 durch besondere Schiedsrichter ausgeübt, welche sich an die Schiedsgerichtsordnung der Chemnitzer Produktenbörse zu halten haben, die am 4. Oktober 1911 in Kraft getreten ist. Diese bestimmt u. a.:

„§ 1. Das Börsenschiedsgericht ist mangels gegenteiliger Parteivereinbarung in Gemäßheit der gedruckten Usancen zuständig für die Entscheidung von Streitigkeiten

a) aus Geschäften zwischen Mitgliedern der Chemnitzer Produktenbörse, gleichviel, ob die Geschäfte innerhalb oder außerhalb des Börsenlokals abgeschlossen werden;

b) aus Geschäften, welche an den Börsentagen in den Räumen des Börsengebäudes abgeschlossen werden;

c) aus Geschäften, bei denen die Geltung der Handelsbräuche und Geschäftsbedingungen der Produktenbörse zu Chemnitz ausdrücklich vereinbart wird.

§ 2. Sind bei einer Streitigkeit besonders schwierige rechtliche Fragen zu entscheiden oder umfängliche Beweiserhebungen erforderlich, so kann das Schiedsgericht die Erteilung des Schiedsspruches ablehnen und beschließen, daß die Parteien an die ordentlichen Gerichte verwiesen werden. Diese Entscheidung ist unanfechtbar.“

Das Schiedsgericht wird nach § 4 mit drei, und wenn es der Kläger beantragt oder der Börsenvorstand es bestimmt, mit fünf Mitgliedern besetzt, von denen im ersten Falle jede Partei einen und im zweiten Falle jede Partei zwei ernennen darf. Diese zwei bzw. vier Schiedsrichter wählen dann einen Obmann, wobei im Falle der Stimmengleichheit oder -zersplitterung der Börsenvorstand den Obmann bestimmt. Ebenso ernennt der Börsenvorstand die Schiedsrichter, wenn die Parteien überhaupt nicht oder nicht rechtzeitig von ihrem Recht Gebrauch machen. Dabei haben die Parteien für die Wahl der Schiedsrichter und diese wieder für die Wahl des Obmannes die Auswahl unter den Mitgliedern des Börsenvorstandes und weiteren sechs Schiedsrichtern, die von der Generalversammlung für ein Jahr bestellt werden (§ 3).

Gegen die Urteile des Schiedsgerichts — gegen die „Schiedssprüche“, wie der Fachausdruck lautet, — ist die Berufung an ein Berufungsschiedsgericht zulässig (§ 16). Die Bestimmungen über dessen Wirken sind denen über das Schiedsgericht nachgebildet.

Die Vollziehung der Schiedssprüche wird gesichert durch die Bestimmungen des § 26 des Statutes, der bereits vorher angeführt wurde und der besagt, daß Personen, die sich der Entscheidung des Schiedsgerichts nicht fügen, zu gewärtigen haben, von den Börsenversammlungen und aus dem Verein durch Beschluß des Vorstandes ausgeschlossen zu werden.

Das Schiedsgericht hat also die Aufgabe, Streitig-

keiten, die in das Gebiet der Handelstätigkeit der Besucher der Chemnitzer Produktenbörse fallen, möglichst schnell zu entscheiden. Diese Aufgabe wird durch das Schiedsgericht der Chemnitzer Produktenbörse offenbar in hohem Maße erfüllt, was aus der ständig wachsenden Zahl der Schiedsgerichtsfälle hervorgeht, und was auch aus der Praxis sehr hervorgehoben wird, da seine Tätigkeit von allen Arten der Börsenbesucher gerühmt wird.

c) Handelsobjekte und Handelssubjekte an der Chemnitzer Produktenbörse.

Haben wir soeben gesehen, welche Rolle der Chemnitzer Börse als solcher im Wirtschaftsganzen des Königreichs Sachsen und seiner näheren Umgebung zugewiesen ist, und haben wir ferner ausgeführt, wie sie technisch geleitet und verwaltet wird, so wenden wir uns nunmehr den Handelsobjekten und Handelssubjekten zu, die an der Börse zusammenströmen, damit wir einerseits sehen, welcher Art die Objekte sind und welchen Weg sie bis zur Börse und von dieser fort zurückzulegen haben, und welchen Modulationen sie sowohl in ihrer Art, wie in ihrem jeweiligen Marktwert auf diesem Wege unterliegen. Andererseits wollen wir sehen, aus welcher Art von Wirtschaftsorganen sich die Handelssubjekte, die Träger des börsenmäßigen Handels, an der Getreidebörse und hier speziell an der Chemnitzer Produktenbörse zusammensetzen, welche Tätigkeit sie entfalten

und wie weit sie es in der Hand haben, die genannten Modulationen an den Objekten vorzunehmen, oder anders gesagt, wie weit ihre freien Handlungen durch die Börse als Glied des Wirtschaftskörpers sowohl, als auch durch die sich unter den Subjekten selbst entwickelnden Interessengegensätze beschränkt sind. Und zwar habe ich hier die Handelsobjekte absichtlich zuerst genannt, einmal weil sie tatsächlich der zuerst anwesende Teil waren und wieder, weil es mir notwendig erscheint, über dieselben gesprochen zu haben, bevor wir zur Erörterung der Geschäfte gehen, die über sie geschlossen werden und über die nachher allgemein zu sprechen ist.

Neben den verschiedenen Getreidesorten Weizen, Roggen, Gerste (namentlich Braugerste), Hafer und Mais, sowie den hieraus gewonnenen Mehlen und der Kleie führt der Kurszettel der Chemnitzer Produktenbörse noch Erbsen, Wicken, Leinsaat und Raps, sowie Heu und Stroh auf. Die in diesen Artikeln, namentlich in Heu und Stroh, getätigten Geschäfte sind aber von so äußerst untergeordneter Bedeutung, daß wir es in unserer Betrachtung tatsächlich nur mit einer Getreide- und Futtermittelbörse zu tun haben, wie dies auch allgemein der Fall ist. Die anderen Artikel erfreuen sich ihrer Gegenwart in der Börsenordnung lediglich infolge der Vorschriften des Börsengesetzes. Der früher gehandelte Spiritus ist seit 1896 ganz von den Märkten verschwunden, als die Berliner Spirituszentrale den Handel in diesem Produkt an sich zog.

Neben den verschiedenen Getreidearten, die in Sachsen selbst gewachsen sind und an den Landesbörsen

gehandelt werden, um von dort an einen Bestimmungsort innerhalb des Landes oder dessen näherer Umgebung dirigiert zu werden, wo man ihrer bedarf, zieht die Chemnitzer Börse Weizen aus Rußland, Polen und Argentinien, Amerika, Indien und der Türkei ins Land, sowie Gerste aus Schlesien, Posen, Böhmen und Rußland, und Roggen und Hafer aus Preußen und dem produzierenden Ausland, namentlich Rußland und Rumänien. Aus Böhmen, Rußland und auch Amerika werden viel Kleie und Futtermittel, Gerste und Hafer an den Markt gebracht, wogegen Weizen und Roggen und zumal Mehle daraus nach Böhmen und gegebenenfalls auch nach Rußland abgezogen werden.

Das Absatzgebiet für den Chemnitzer Getreidehandel ist namentlich das Hinterland, Erzgebirge und Vogtland, aber auch die angrenzenden Provinzen von Preußen, Thüringen, Bayern und Böhmen; während die Beziehungen zu Westdeutschland und dem weiteren Ausland, wie Holland, Belgien, England und Frankreich sich nur auf vereinzelte Geschäfte, namentlich in Braugerste beschränken, die alsdann Transithandelsobjekt von Böhmen bildet.

Abnehmer sind die Getreide verarbeitenden Industrien, Mühlen, Brauereien, Brennereien, Mälzereien, fremde Viehzüchter und Viehmäster. Die einheimischen Mühlen sind, ohne Rücksicht auf ihren Betriebsumfang, auf den Bezug verschiedener ausländischer Qualitäten angewiesen, um aus Mischung von kleberreicher und stärkereicher Frucht ein gut backfähiges Mehl zu bekommen.

In den seltensten Fällen nimmt der Bäcker oder der Konsument selbst die Mischung der Mehle vor.

Der Abschluß vollzieht sich an der Börse oder durch Reisende und Agenten, nicht zum mindesten durch Briefpost, Telegraph und Telephon. Die beiden letzten, speziell die telephonische Verkehrsform, scheinen berufen, die übrigen nahezu überflüssig zu machen und eine zunehmende Konzentration des Getreidehandels bei den großen kapitalkräftigen Firmen und vielleicht auch bei den Syndikaten der Absatzgenossenschaften zu bewirken und zu beschleunigen.

Die Verschiedenheit der Kredit- und Betriebsverhältnisse läßt dem Handel noch Raum genug für den sich ihnen anpassenden Zwischenhandel und spekulativen Zwischenhandel. Namentlich Futtermittel finden ihren Weg in den Konsum durch den Zwischenhandel, weil es sich hier um Repartierung großer Quantitäten an kleine und kleinste Konsumenten handelt. Wir dürfen hier jedoch unter keinen Umständen vom Zwischenhandel als einem unproduktiven Parasiten reden; vielmehr handelt es sich um ein unentbehrliches Binde- und Vermittelungsglied der höchst spezialisierten Arbeitsteilung, ein Glied, das sich lediglich den jeweiligen Verhältnissen anzupassen hat.

Die Produkte unterliegen in ihrer Art der Beschaffenheit sowie der sich daraus ergebenden Handelsfähigkeit den „Handelsgebräuchen der Chemnitzer Produktenbörse e.V. von 1910".

Es war 1910 angeregt worden, gemeinsame Han-

delsgebräuche für die drei sächsischen Produktenbörsen Chemnitz, Dresden und Leipzig aufzustellen. Dresden lehnte seinerzeit den Vorschlag ab, einmal weil es zu sehr von der Güte seiner Usancen überzeugt war und vornehmlich aus persönlichen Gründen einzelner Mitglieder. Dies dürfte zum Schaden der Allgemeinheit geschehen sein; denn wenn wir nur hervorheben, daß der sächsische Händler an den fünf Börsentagen der Woche, von welchen Leipzig und Dresden je zwei und Chemnitz eine Börse abhält, diese besucht und dann mit den Mitgliedern anderer Börsen Geschäfte tätigt, so wird es bei eventuellen Streitigkeiten Schwierigkeiten machen, wenn rechtlich nach beiden Usancen hätte abgeschlossen werden können und sich jede Partei, wenn nicht bei Abschluß des Geschäftes ausdrücklich hervorgehoben wurde, welche Usancen maßgebend sein sollen, natürlich auf diejenigen beruft, die für sie am günstigsten sind. Schon aus dem Grunde, daß viele der sächsischen Getreidehändler die Gewohnheit haben, fast regelmäßig alle drei Börsen zu besuchen, erscheint es unbedingt zweckmäßig, wenn hier gemeinsame Usancen gelten. Es ist dann auch 1913 gelungen, Dresden zum Anschluß zu veranlassen, und 1914 erschien im Manuskriptdruck der erste Entwurf „Gemeinschaftliche Handelsgebräuche der Produktenbörsen zu Chemnitz, Dresden und Leipzig“, welche jedoch infolge des Kriegsausbruches nicht mehr in Kraft traten. — Über die Lieferungsfähigkeit eines Produktes sagen die „Handelsgebräuche der Chemnitzer Produktenbörse e. V. 1910“ folgendes:

„§ 6. 1. Ist weder nach Probe noch ein bestimmtes Fabrikat gehandelt, so muß die Qualität der zeitgemäßen Durchschnittsqualität der Gattung entsprechen.

2. Ist nach Typeprobe gekauft, so sind kleine Abweichungen in Farbe, Körnung, Mahlung und Besatz zulässig.“

Unter „Probe“ ist hier die genaue Ausfallprobe, das „konforme Muster“ zu verstehen, welche der Verkäufer an den Markt bringt, um nach derselben Geschäfte zu tätigen, denen die in der Probe gezeigte Qualität zugrunde liegt; „Typeprobe“ dagegen ist nur ein *ungefähres* Muster.

„§ 7. 1. Ist die Lieferung von Ware bestimmter Herkunft vereinbart, so hat der Verkäufer gute Durchschnittsqualität der letzten Ernte vereinbarter Herkunft zu liefern. Der Käufer ist nicht verpflichtet, Ware anderer Herkunft abzunehmen.

2. Ist ein bestimmtes Fabrikat vereinbart, so muß die Qualität dem Durchschnitt der bisherigen Lieferungen der betreffenden Mühle oder Fabrik entsprechen.“

Schon aus diesen Bestimmungen entnehmen wir den Charakter des „Handels nach Probe“, welcher der Chemnitzer Börse ihr Gepräge gibt. So erfolgt der Handel mit Weizen fast ausnahmslos nach Probe. Im Roggenhandel läßt man es schon öfter bei der Angabe der Ursprungsstation und der Garantie eines Minimalgewichtes bewenden; sehr häufig wird bloß die Bezeichnung „usance-

mäßig“ dem Kontraktschlusse über effektive Ware zugrunde gelegt. Gerste dagegen wird nur nach gesiegeltem Muster gehandelt, weil hier jede Nuance in Farbe und Griff den Konsumwert der Ware tangiert. Sehr viel wird auch von den Bestimmungen des § 7 Gebrauch gemacht, da es dem Käufer an der Börse meist darum geht, die für ihn geeigneten Sorten zu erlangen. Hat er einmal mit diesem oder jenem Fabrikat, der Müller mit Getreide bestimmter Herkunft, oder der Brotfabrikant mit einem für seine Zwecke speziell geeignetem Mehl gute Erfahrungen gemacht, so wird er bestrebt bleiben, dasselbe Produkt wieder zu erlangen. Ebenso weiß der Händler ganz genau, welche Qualitäten er in seinem Kundenkreis absetzen kann. Erfolgt so Einkauf wie Verkauf größtenteils auf Grund von Mustern, so kommt es nach Vorgenanntem nicht selten vor, daß der Müller, wenn er die Reellität des Händlers erprobt hat, sich in der Folge bei Bestellungen bloß auf frühere Lieferungen bezieht oder umgekehrt der Händler auf frühere Offerten, und daß das Geschäft ohne Muster einfach auf „Treu und Glauben“ gemacht wird.

Die Lieferung hat in der abgeschlossenen Menge zu geschehen; allerdings bleibt dem Verkäufer ein Spielraum für das zu liefernde Gewicht. Er kann 5% mehr oder weniger als das vereinbarte Quantum liefern und zwar sind hiervon 2% zum Vertragspreis, der Rest zum Tagespreis gegenseitig zu verrechnen (§ 9, 1). Diese Bestimmung gilt auch, wenn in bezug auf die Vertragsmenge der Zusatz „zirka“ gewählt worden ist. Ferner

bestimmt § 10, daß die Lieferung in gewohnheitsmäßigen Teillieferungen, also z. B. in Wagenladungen, angenommen werden muß, wenn nach der Natur der gekauften Ware die Lieferung in Teile zerlegt zu werden pflegt. Hierbei ist jede Teillieferung als ein Vertrag für sich anzusehen.

Das Verkaufsmuster wird beim Abschluß vom Verkäufer entweder im Beisein des Käufers gesiegelt oder auch in offenem Zustande diesem übergeben. Die Übergabe eines gesiegelten Musters verpflichtet, den Usancebestimmungen zufolge, den Verkäufer zu streng musterkonformer Lieferung bei sonstiger Kontraktbrüchigkeit, wenn nicht besonders in den Abschlußkontrakt die Klausel aufgenommen wird: „Bei eventueller Qualitätsdifferenz mit dem vom Schiedsgericht zu bestimmenden Werte zu übernehmen.“ Beim Verkaufe nach offenem Muster sind Abweichungen vom Verkaufsmuster bis zu einer gewissen Grenze gegen eine durch das Schiedsgericht festzusetzende Vergütung des Minderwertes zulässig, wobei dann die Bedingung des Minderwertes nicht speziell in den Kontrakt aufgenommen zu werden braucht, sondern nach den Usancen sich von selbst versteht.

Stellt sich nun bei Vergleichung der gelieferten Ware oder des Abklademusters mit dem Verkaufsmuster heraus, daß die Ware in unkontraktlicher Qualität geliefert worden ist, so muß der Verkäufer zunächst zur Wahrung seiner Regreßrechte den Protest beim Börsenvorstande zu Protokoll geben, welchen Vorgang die Schiedsgerichtsordnung dem vertragstreuen Teile, bei sonstiger Verwirkung seiner

Rechte, bei jeder Nichterfüllung eines Vertrages zur Pflicht macht. Gleichzeitig verständigt er seinen Lieferanten, wenn dieser auswärts ansässig ist, telegraphisch von dem erhobenen Anstand und fordert denselben auf, einen Vertreter zur Austragung der Differenz zu nomieren. Ist dies geschehen, so entnimmt der Verkäufer mit dem Vertreter gemeinschaftlich der Ware ein Muster, das sogenannte Kompromißmuster, welches an Ort und Stelle versiegelt und zum Schiedsgericht geschickt wird und hier später die Grundlage der Expertise bildet. Die Entnahme des Kompromißmusters kann auch durch die Schiedsrichter selbst erfolgen.

Die Versendung der Ware erfolgt von Chemnitz aus, da praktikable Wasserstraßen in die Absatzgebiete nicht existieren, ausnahmslos per Eisenbahn in Säcken, welche der Käufer rechtzeitig beizustellen hat, und wobei Riesa, als von Chemnitz unzertrennlicher Umschlagsort, eine wichtige Rolle spielt. Sobald der Händler vom Spediteur, welchen er mit der Expedition der Ware beauftragt hat, die Versandscheine erhält, verständigt er seinen Kunden von der erfolgten Verladung unter gleichzeitiger Übersendung der Scheine sowie der Faktura.

Was die Handelssubjekte anbetrifft, welche die Chemnitzer Produktenbörse besuchen, so wies ich bereits bei der Definition des Marktes gegenüber der modernen Börse darauf hin, daß das Wesen des Handels, den lediglich der handelnde Kaufmann und die Handelsvermittler vertreten, im äußeren Bild der Börse gegen die Gruppen der Produzenten und Konsumenten zurücktritt. Dennoch

bleibt dieser in seiner ziemlich reichen Gliederung der tonangebende Teil, da er hier in seinem Element ist. Importeure also, Groß- und Kleinhändler, Land- und Stadthändler, diese als Properhändler sowie als Kommissionäre und Agenten vertreten im wesentlichen den Handelsstand. Sie sind je nach Lage ihrer Engagements Käufer oder Verkäufer sämtlicher gehandelten Produkte. Ihnen gegenüber steht die Gruppe der Produzenten, deren stärkste Vertreter die Genossenschaften sind; mit diesen letzteren aber treten Agrarier, Ökonomen und Domänenpächter in erfolgreiche Konkurrenz. Diese treten vornehmlich als Verkäufer von Getreide und Käufer von Futter- und Düngemitteln auf. Müller sind die vornehmlichen Abnehmer des Getreides, wogegen sie Mehl und als Futtermittel Kleie an den Markt bringen. Letztere wird von der Landwirtschaft aufgenommen, wogegen Mehl im Brotfabrikanten und Bäcker seinen Konsum findet. Hier treten wieder im Handel an der Börse der kleine Bäcker, die Bäckerinnung und der große Fabrikant in gegenseitige Konkurrenz. Fast nie deckt natürlich der Konsum seinen Bedarf direkt beim Produzenten, was zur Genüge besagt, daß der Händler die Börse als sein Tätigkeitsfeld betrachtet.

Neben diesen den eigentlichen Handel an der Börse betreibenden Gruppen zieht eine derartige Versammlung die verschiedensten Nebengewerbe an, die bei Gelegenheit des Börsenhandels ihr Geschäft zu machen suchen. Da ist der Sackverleiher, der Spediteur und der Lotse, die Berichte über Sackpreise, Fuhrlohn und Kahnmieten

geben; häufig finden sich auch Kohlenhändler, Mühlenbauer und Händler mit Maschinen für landwirtschaftliche Gewerbe ein, um ihr Produkt beliebt zu machen.

Nicht zuletzt hat der Bankier seinen dauernden Stand an der Börse. Neben seinem Interesse, hier neue Kunden zu finden, erleichtert er den Besuchern der Börse die Abwicklung ihrer Bankgeschäfte, die sie am Platze zu erledigen haben; er gibt Berichte über die Effektenbörsenlage, nimmt An- und Verkaufsaufträge von Wertpapieren an, die sofort telephonisch an sein Haus (in Chemnitz) weitergegeben werden, um dort Erledigung zu finden. Einlösung von Coupons und Umwechseln fremder Gelder, Diskontierung von Wechseln und Konnossementen, sowie Einzug von Scheck- und Wechselforderungen gehören zu seiner täglichen Beschäftigung an der Börse. Zuweilen übernimmt der Bankier auch die Beleihung von Waren.

Im Anschluß hieran seien einige Worte über die Konzentration des sächsischen Handels im ganzen auf einige bedeutende Orte gesagt, und zwar über die uns hier am meisten interessierenden, Chemnitz und Riesa. Das Aufblühen des Getreidehandels in Riesa ist wohl im wesentlichen dem Umstand zu verdanken, daß Riesa mit vorzüglichen Hafenanlagen und gutem Bahnanschluß versehen ist und dem Hauptfehlgebiete Sachsens, also dem Gebirge und dem Hinterlande von Chemnitz am bequemsten liegt. Es hat sich zum bedeutendsten Umschlagsort Sachsens herausgebildet, und gut Dreiviertel der an der Chemnitzer Börse getätigten Effektivgeschäfte finden ihre Erfüllung durch Riesa. Von Bedeutung und von Einfluß für den Chemnitzer Markt wie für den sächsischen Markt überhaupt ist der Ausfall der Ernten im Osten, besonders in den Provinzen Posen und Brandenburg für Roggen, Schlesien und Sachsen für Weizen. Der Antransport geschieht meist auf dem Bahnwege oder über Riesa im Wasserwege von der Netze und Warthe über die märkischen Wasserstraßen. So sendet Mecklenburg seinen Roggen und Magdeburg seinen Weizen meist im Wasserwege. Der Abschluß des Geschäftes geschieht entweder durch den direkten Verkehr des Chemnitzer Großhändlers mit dem des Ostens, oder vermittelst Agenten, teils auch im Verkehr größerer Händler mit kleinen örtlichen Händlern. Dabei werden alle Geschäfte auf Grund der Bestimmungen der „Handelsgebräuche der Chemnitzer Produktenbörse e. V.“ abgeschlossen und erfüllt.

Börse und Genossenschaft.

A. Die Hauptträger des Getreidehandels.

Wie in meinen Geleitausführungen erwähnt, lehne ich auch hier zunächst an die Lokalverhältnisse der Chemnitzer Produktenbörse an, um dann im Verlauf dieser Ausführungen zu den allgemeinen Tatsachen überzugehen. So wende ich mich nun zuerst dem Getreidehandel Sachsens im besonderen zu, um daraus erkennen zu lassen, wie weit das Feld der Börse reicht, wie stark dieselbe herangezogen oder übergangen wird. Damit haben wir es zuerst mit dem Getreidehändler als dem Hauptträger des Getreidehandels zu tun, welcher entsprechend der durch ihn bewirtschafteten Verkehrsrichtungen eine ziemlich reiche Gliederung aufweist, und die wir bereits im vorigen Kapitel feststellten.

a) Der private Handel.

Den weitaus kleinsten Teil des für die Versorgung Sachsens notwendigen Getreides bildet das eigene Landesprodukt, dessen Bearbeitung durch den Getreidehändler wir zunächst betrachten wollen. Am stärksten wird hier, wie im ganzen deutschen Reiche, der Roggen gebaut;

an zweiter Stelle folgt Hafer. Das Überwiegen dieser Getreidearten mag als Einwirkung der natürlichen Verhältnisse sowohl, als auch der stärkeren Nachfrage erkannt werden. Der Ertrag des sächsischen Bodens ist (Popendieker, a. a. O. S. 41) ein wesentlich höherer als der des Reiches, wozu nicht allein Klima und Bodenverhältnisse beitragen, sondern man hat hierin auch den Einfluß der Aufwendung von Arbeits- und Kapitalkräften zu sehen.

„Der Absatz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, zunächst des Getreides“, führt Gebauer (a. a. O. S. 188/89) aus: „ist in Sachsen von jeher ein günstiger gewesen; denn infolge der dichten Bevölkerung genügt die Erzeugung schon seit langen Zeiten nicht mehr dem Bedarf, zumal in den Industriegegenden, und es fand daher ein lebhafter Getreideverkehr zunächst von den durch Klima und Boden begünstigten nach den von der Industrie bevorzugten Gegenden, sodann vom Auslande nach dem Inlande statt. In der eisenbahnlosen Zeit fand der Landwirt in der Regel in nicht zu großer Entfernung von seinem Orte auf den verschiedenen Getreidemärkten Käufer für sein Getreide. Um 1843 waren es noch 13 Städte, die als eigentliche, den Getreidepreis regelnde Getreidemärkte anzusehen waren. Der größte Teil des Vogtlandes und das ganze Erzgebirge empfingen schon damals ihr Getreide von den am Fuße des Gebirges gelegenen Marktorten, und zwar bewegte sich dieser Verkehr von Reichenbach und Zwickau über Chemnitz, Zschopau, Marienberg und Annaberg, und auf

der Elbe über Riesa, Meißen, Dresden und Pirna, im allgemeinen in östlicher und südöstlicher Richtung. Auf der Höhe des Gebirges begegnete er den in entgegengesetzter, also westlicher Richtung sich bewegenden Zufuhren aus Böhmen. In derselben Richtung drang viel schlesisches Getreide über Görlitz nach den Märkten von Löbau und Bautzen vor, von wo es in südlicher Richtung den nach der böhmischen Grenze zu gelegenen Orten der Lausitz geführt wurden. Österreich und Preußen waren die Hauptzufuhrländer, entweder in gleicher oder in wechselnder Weise, je nach den Ernteverhältnissen."

Ist nun die eigene Erzeugung allerdings ungenügend, so kommt ihr doch eine ziemlich große Bedeutung für das Wirtschaftsleben Sachsens zu, zumal da ungünstiger Ernteausfall oder niedrige Preise die Kaufkraft der landwirtschaftlichen Bevölkerung beeinträchtigen. Es ist daher von ganz besonderer Bedeutung, daß der Bauer zur Erzielung möglichst günstiger Preise aus seinem Produkt nicht darauf angewiesen ist, den Konsumenten unter beschwerlichen und kostspieligen Verhältnissen aufsuchen zu müssen, daß also die Stellung des einheimischen Getreides im Handel eine möglichst günstige ist.

Hier haben wir nun heute einerseits den Absatz durch den freien Handel, also auf dem direkten Weg über die Börse, und andererseits den Absatz durch die landwirtschaftlichen Genossenschaften, z. T. auf indirektem Weg über die Börse, zu unterscheiden. Während nämlich früher der Landwirt eines dicht bevölkerten Landes

wesentlich höhere Preise erzielte als ein anderer in Überschußgebieten, zumal die Preisbildung in jenen Zeiten eine rein örtliche war, welche sich lediglich nach dem Ernteausfall und den Beständen der Vorjahre richtete, so kann man diesen Mangel heute durch die Entwicklung der modernen Volkswirtschaft sowohl als durch die internationale Preisbildung nahezu als behoben betrachten.

Über den früheren sächsischen Getreidehandel gibt uns Popendieker (a.a.O. S. 49) ein vortreffliches Bild, welches ich hier wiedergeben möchte, da sich analoge Erscheinungen auch seit Beginn des Streites der Genossenschaften mit dem freien Handel heute allgemein zeigen. Popendieker führt aus: „Bis in das 19. Jahrhundert war es auch in Sachsen üblich, daß der Landwirt das selbsterbaute Getreide auf den städtischen Markt brachte. Hier kamen dann die Konsumenten, um von ihm direkt ihren Bedarf zu kaufen. Der Zwischenhandel fristete ein kümmerliches Dasein: Nur geduldet, war er in Zeiten der Teuerung den heftigsten Angriffen ausgesetzt. Die allgemeine Freiheit brachte ihm den Aufschwung. Er wurde in immer stärkerem Maße das Zwischenglied zwischen Erzeuger und Verbraucher. In den neunziger Jahren wurden dann lebhafte Beschuldigungen seitens der Landwirte geäußert, er drücke den Preis und nehme ihnen einen Teil ihres Gewinnes."

Zu diesem Bild, das sehr klar die schwierige Stellung des Getreidehändlers und die ewigen Händel wegen seines angeblichen Zwischengewinnes und Preisdrückens

veranschaulicht, möchte ich die Worte eines alten sächsischen Getreidehändlers wiedergeben, welcher mir anläßlich einer Diskussion über das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen und dessen Anfeindungen gegen den Getreidehandel folgendes sagte: „Der Getreidehändler ist verschrieen, und hieran trägt nur ein altes Vorurteil die Schuld. Dieses rührt davon her, daß unser Gewerbe bereits im alten Testament durch den Kornwucher der Ägypter gebrandmarkt wurde.“ Recht hat der Mann gewiß; denn das Getreide, als wichtigstes Nahrungsmittel, gibt bei jedem geringsten Preisausschlag zum Schelten der weitesten Kreise Anlaß, die ihre Unzufriedenheit auf den Vermittler konzentrieren. Dieses Schelten wird auch nicht nachlassen, und wenn die Organisation des Absatzes eine noch so feine, allgemein anerkannte Technik aufweist. Jedenfalls beruhen diese Klagen nicht zum unwesentlichen auf Unkenntnis des tatsächlichen Wesens des Handels.

Der Händler erfüllt eine volkswirtschaftlich wichtige Aufgabe; denn der Landwirt ist durch seine Wirtschaft mehr in Anspruch genommen, und dem Konsumenten verbieten technische Schwierigkeiten, die Ausdehnung der Städte und Bildung großer Unternehmen, selbst seinen Bedarf bei dem Produzenten zu decken. Dazu kommt, daß der Aufschwung der Verkehrsmittel einen großen Ausgleich des Preisniveaus herbeigeführt hat, da die Nachfrage leicht durch Bezug von Ware auch aus entfernten Gegenden befriedigt werden kann. Es ist nun ganz selbstverständlich, daß der Händler not-

wendig bei seinem Ein- und Verkauf seinem Privatinteresse zu folgen hat. Hierin ist er aber sehr scharf begrenzt, einmal durch Lage des Weltmarktes, über welche der Landwirt heute stets informiert ist, ferner durch scharfe Konkurrenz und nicht zuletzt durch den Ruf seiner Firma, die bei Abschlüssen zu unangemessenen Preisen erheblichen Schaden zu leiden gefahrläuft. Die Preise, die der Händler bietet, richten sich streng nach den jeweiligen Marktpreisen, welche der Beurteilung der künftigen Marktlage entsprechen. Freilich tragen dieselben einen starken Anstrich von persönlicher Formulierung, auch haben selten zwei Händler gleiche Preise. Dies hat seine Ursache in den mannigfachsten Gründen: Ein Händler, der viel Vorrat und noch nicht entsprechenden Absatz hat, legt wenig Wert auf großes Angebot und bietet deshalb nicht immer die höchstmöglichen Preise. Ferner spielt das Individuelle und die Provenienz eine sehr wichtige Rolle; jeder Händler paßt seine Preise dem jeweiligen Kunden und der Qualität der vor ihm liegenden Ware an. Sodann ist der Landwirt keineswegs immer in der Lage, genau die Schwankungen an der Börse zu verfolgen, und da wird er wohl im Verkehr mit den ihn ständig besuchenden Händlern die besten Durchschnittspreise erzielen; da diese stets aufs Genaueste informiert sind, sich gegenseitig schärfste Konkurrenz machen und bei ständigen Kunden ihre Coulance aufs Höchste anspannen. Der Wetteifer aller Einzelnen in dem Bestreben, das Höchste zu leisten, kommt dann natürlich dem Ganzen zugut.

Wenden wir uns nun der tatsächlichen Gestaltung des Absatzes durch den Handel zu, so bietet sich folgendes Bild: Der Landwirt setzt sein Getreide an Großhändler und Kleinhändler, oder auch direkt an Mühlen und Proviantämter ab. Letztere verfolgen dabei die Taktik, durch Aufsuchen der Produzenten billigere Preise zu erzielen; dies gerät ihnen jedoch im Durchschnitt nicht, zumal in Betracht gezogen werden muß, daß ihnen trotz kompliziertester Bedingungen doch noch recht beträchtliche Unkosten erwachsen. Sie treten daher auch als starke Käufer an der Börse wieder auf, da sie ihren Bedarf nie vollständig durch den direkten Ankauf zu decken vermögen. Hier versuchen sie, mit dem Submissionsverfahren durchzudringen, was ihnen auch insofern gelingt, als die Händler behördlicherseits gehalten sind, die Proviantämter zu bevorzugen.

Der direkte Absatz an die Mühlen wurde mehr dem Großlandwirt zugewiesen, denn viele kleinere und mittlere Mühlen mußten ihre Betriebe einstellen, da sie die niedrigeren Einkaufspreise, deren sie bedurften, um gegen die Großmühlen konkurrenzfähig zu bleiben, nicht erzielten. Nicht alle Kleinmühlen sind aber vom Untergang bedroht. Die natürlichen Vorzüge der Lage setzen gar manche von ihnen instand, den Großunternehmen erfolgreich zu widerstehen; die Bauern liefern ihnen Getreide an und nehmen die Kleie als Futtermittel ab. Dennoch sagte die „Allgemeine deutsche Mühlenzeitung“ (1909, Nr. 1, S. 9): „Durch die Konzentrationsbewegung in der Müllerei ist der Absatz des Landwirtes zuweilen

erschwert. Zu erinnern ist nur an die Klagen, welche seitens der Kleinmüller laut werden, über das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen, über den Kauf und Verkauf von Getreide und die Anschaffung genossenschaftlicher Schrotmühlen.“ Es braucht hier nur zur Rechtfertigung dieser Klagen erwähnt zu werden, daß den Großmühlen tatsächlich nicht verdacht werden kann, wenn sie kleinere Posten, die ihnen höhere Kosten verursachen, unwillig abnehmen, da das heimische Getreide einerseits in Qualität außerordentlich verschieden ist und andererseits die Qualität durch ungenügende Reinigung beeinträchtigt wird. Die Arbeit dieses erschwerten Absatzes nimmt dem Produzenten der Händler ab.

Bevor wir aber zu diesem zurückkehren, sei noch ein Wort über die Proviantämter gesagt. Diesem direkten Einkauf der Militärverwaltung liegt einmal der bereits erwähnte Gedanke zugrunde, billiger und preiswerter einkaufen zu können. Wie weit hier aber nennenswerte relative Vorteile erzielt werden, ist nicht festzustellen. Andererseits will man den Landwirten eine bessere Verwertung ihrer Produkte verschaffen. Hierzu möchte ich wieder Popendieker zitieren, der Berichte der „Sächsischen landwirtschaftlichen Zeitschrift“ zusammengefaßt hat und der daraus folgendes ausführt: Die Proviantämter sind veranlaßt, möglichst aus erster Hand zu kaufen, in dem Bestreben, sowohl der Armee wie den heimatlichen, namentlich den kleineren Produzenten zu nützen. Man stieß hier auf Schwierigkeiten und hat deshalb Sammelstellen errichtet, wo die um-

wohnenden Landwirte ihre Muster mit Angabe der käuflichen Menge hinbrachten; das Angebot wurde dann dem Proviantamt übermittelt. Seitens der Landwirte findet dieses Vorgehen als Mittel, den übermäßigen Zwischenhandel einzuschränken, Beifall.

Über den tatsächlichen Verkehr mit dem Proviantamt und die hierbei herrschenden Regeln entnimmt Popendieker der „Sächsischen landwirtschaftlichen Zeitschrift" folgendes: „Die Proviantämter dürfen nur Ware von guter, möglichst bester Qualität ankaufen. Bei den Körnerfrüchten wird ein besonderer Wert auf hohes Scheffelgewicht gelegt. Das Mindestgewicht eines Viertelliters beträgt bei Weizen 189 g, bei Roggen 179 g. Die Magazinverwaltungen sollen bestrebt sein, dieses Gewicht möglichst zu überschreiten. Die von den Magazinverwaltungen zu zahlenden Höchstpreise werden von der Intendantur für jedes einzelne Proviantamt besonders unter Berücksichtigung der jeweiligen Börsen- und Marktpreise festgesetzt, und so oft dieses erforderlich erscheint, geändert. Der Ankauf von Naturalien hat entweder Zug um Zug oder unter Gewährung einer höchstens einmonatlichen Lieferungsfrist zu erfolgen. Ankäufe mit einer längeren Lieferungspflicht unterliegen der Genehmigung der Intendantur. Die Naturalienkäufe haben grundsätzlich stets frei Magazin stattzufinden. Es bleibt daher der Transport des Naturals bis zum Magazin und das Abbringen auf die Böden lediglich Sache des Verkäufers. Seit 1889 ist das Abtragen auf die Böden Sache des Proviantamtes."

Hierzu wäre nun allerdings kritisierend zu bemerken, daß der Landwirt einmal nie der Anforderung gerecht werden kann, nur beste Qualität zu liefern. Ferner gilt im Verkehr mit den Proviantämtern als Mindestgewicht bei Körnerfrüchten für Weizen 189 g und für Roggen 179 g. Für das Litermaß hätte also Weizen ein Mindestgewicht von 756 g und Roggen 716 g aufzuweisen. Für den Terminhandel der Berliner Börse gelten dagegen Weizen 755 g und Roggen 712 g. Die Anforderungen des Proviantamtes übersteigen also noch diese letzteren, verstärkt durch den Nachsatz, daß die Verwaltungen das Gewicht möglichst überschreiten sollen. Es ist demnach nicht gut einzusehen, wie den Landwirten hierdurch bessere Vorteile erwachsen, da sie ja nicht in der Lage sind, auch das weniger hochqualifizierte Produkt abzusetzen.

Sehr zu bemängeln ist die Preispolitik: Feste Preise sind vorgeschrieben, die „unter Berücksichtigung der Börsenpreise geändert werden, wenn es erforderlich scheint". Es ist also dem Bauer nicht möglich, den tatsächlichen Marktwert seiner Ware zu erzielen, sondern nur periodisch festgesetzte Preise, die auf dem schwerfälligen „Instanzenweg" zu ihm gelangen. Zu dem kommt, daß erfahrungsgemäß niemals die höchste Preisnotiz bezahlt wird, obgleich „nur beste Qualität" zu liefern ist, von welcher der Kurszettel der Produktenbörse sagt „feinste Ware über Notiz". Nehmen wir noch dazu, daß sämtliche durch den Antransport entstehenden Unkosten zu Lasten des Verkäufers, also des Landwirtes gehen, so ist es kein Wunder, daß in Sachsen tatsächlich

wenig Gebrauch von diesem direkten Verkehr mit der Militärbehörde gemacht wird. Dem rasch entschlossenen und jeder Marktlage gewachsenen Handel gelingt es schnell, den Bauern durch günstigere Preise und weniger strenge Geschäftsbedingungen in seinen Kundenkreis zu ziehen. So berichtet die „Sächsische landwirtschaftliche Zeitschrift“ von 1888, S. 653: „Die Landwirte erhalten von den Händlern tatsächlich 20—30 Pfg. pro 50 kg über die höchste Börsennotiz; gleichzeitig werden ihnen weniger strenge Bedingungen auferlegt, während das Proviantamt unter höchster Notiz bezahlt.“ Hierzu bemerkt Popendieker: „Demgegenüber werden die Vorwürfe der Landwirte von der Intendantur entschieden zurückgewiesen. Die Schuld ist daher wohl in der Natur des staatlichen Betriebes zu suchen.“ Über den Verkehr mit den Proviantämtern bringt die Berliner Handelskammer in einem speziellen Bericht (Jahrg. I, Nr. 6, S. 82) folgende interessante Ausführungen: Proviantämter berücksichtigen beim Einkauf von Getreide in erster Linie die Angebote, die von den Landwirten selbst gemacht werden. In den betr. Bestimmungen heißt es nämlich: „Die Bedürfnisse an landwirtschaftlichen Erzeugnissen sind, soweit dies ohne Schädigung fiskalischer oder anderer allgemeiner Interessen und ohne grundsätzliche Ausschließung des Handels ausführbar ist, tunlichst unmittelbar von den Produzenten zu erwerben.“

„Wenn auch der Hauptsatz dieser Bestimmung verklausuliert ist, so kommt seine Tendenz in dem Verhalten der Proviantämter fast uneingeschränkt zur Wirkung. Ist

tatsächlich aber die Ausschließung des Handels nicht in größerem Umfange durchgeführt worden, so liegt dies weniger an dem Willen der Proviantämter, als an der Macht der Verhältnisse, die eine Ausschließung des Handels verbieten. Der Begriff des Produzenten-Interesses scheint einen außerordentlichen Einfluß auszuüben; anders wäre es kaum zu erklären, daß seitens submittierender Behörden landwirtschaftliche Genossenschaften, die von Händlern kauften, als Produzenten zugelassen wurden, während ebendiese Händler, die der Genossenschaft geliefert hatten, als Nicht-Produzenten ausgeschlossen blieben.“

Wie dem auch sei, Tatsache ist jedenfalls, daß das Vorgehen der Proviantämter dem Handel keineswegs geschadet, und da diese mit ihrer Taktik durchaus nicht voll durchgedrungen sind, finden wir sie an der Börse wieder, wo sie ihren Bedarf vollends einzudecken haben. Sie bilden eine starke Käuferpartei, welche insofern genannt werden muß, als sie mit Abschlüssen von der kleinsten bis zur größten Quantität auftritt. Irgendwie auf die Marktverhältnisse und die Preisgestaltung einzuwirken, sind sie jedoch nicht in der Lage; die Grenze ihres Einflusses liegt da, wo sie die Größe ihres Geschäfts insofern geltend machen, als sie in der Regel für sich privatwirtschaftlich kleine Preisdifferenzen erzielen. Daß sie dies erreichen, hat aber auch wiederum eine sehr wichtige Ursache in dem Moment der „individuellen Geschäftsart“, welche an den lokalen Getreidebörsen eine große Rolle spielt und welche sowohl positive wie

negative Abweichungen von der Durchschnittsnotiz hervorruft. Die Proviantämter spielen also nur, um mit den Besuchern der Börse zu sprechen, „die Rolle der Preisdrücker“, aber rein in privatwirtschaftlichem Sinne; denn bei der Preisnotierung verschwinden die abgeschlossenen Mengen unter dem meist lastenden Übergewicht der anderen Geschäftsabschlüsse und in der weiten Spannung, welche dem Preis im Kurszettel gelassen wird.

Um hier mit dem direkten Absatz an die Proviantämter abzuschließen, möchte ich noch eine Erwähnung von Leonhard zitieren, welcher ich voll beipflichte. Er sagt folgendes (a. a. O. S. 155/156): „Eine Beurteilung der strittigen Gesichtspunkte ist nicht ganz einfach. Wenn im Reichstag rühmend hervorgehoben wurde, daß die Landwirte bessere Preise, das Proviantamt billigere Ware erhalte, so sind doch in Sachsen die Erfahrungen der Landwirtschaft nicht so günstige. Soweit ein billiger Einkauf infolge der Ersparung von Zwischenhandelsspesen tatsächlich möglich ist, ohne den Preis gegenüber dem Landwirte zu drücken, ist der direkte Verkehr nur zu begrüßen und ebenso, daß man bemüht ist, den Produzenten höhere Preise zu bezahlen. Andererseits sollte die Abneigung gegen den Handel doch nicht dazu führen, ihn grundsätzlich zu benachteiligen, wenn auch die Behauptung, sonst könne eine Gefährdung der Ernährung des Landes eintreten, nicht anerkannt werden kann.“ Es ist nämlich nach einem Bericht der Handelskammer zu Zittau [Popendieker (a. a. O. S. 57)]

kein seltener Fall, daß „die Proviantämter vom Händler selbst dann nicht kaufen, wenn er bei gleicher Preisstellung bessere Ware liefert als der Landwirt, sondern nur, wenn die gesamten Vorräte des Landwirtes erschöpft sind“. Diese letzte Feststellung wurde mir gegenüber auch aus Börsenkreisen aufs schärfste hervorgehoben.

Wenden wir uns nun wieder der meistgebrauchten Form des Absatzes an den Handel zu. Der kleinere und mittlere Produzent setzt an den sogenannten Kleinhändler und der größere Landwirt an den Großhändler oder direkt an der Börse ab; denn es steht diesem meist eine genügende Kenntnis der Marktlage zur Seite, um angemessene Preise erzielen zu können. Beim Verkauf an den Händler ist dieser meist zugleich der Überbringer der neuesten Marktnachrichten, soweit seit der letzten Information des Produzenten durch offizielle Berichte nennenswerte Änderungen eingetreten sind. Obgleich nun offensichtlich der Händler hier der weitaus stärkere Teil ist, so wird er sich doch sehr hüten, zu weiten Gebrauch davon zu machen. Wenn ich im folgenden vom Händler spreche, so ist hiermit nur der alteingesessene Getreidehändler gemeint und kein Outsider, wie etwa ein ehemaliger Schuhnägelfabrikant, der den verfehlten Beruf in sich entdeckt; denn die zu gerechtfertigten Klagen Anlaß gebenden Ausschreitungen und Übervorteilungen werden ausschließlich durch diese Outsiders getätigt, die der legitime Handel selbst bekämpft.

Der ehrenwerte Händler stellt die Bonität seiner Firma in den Vordergrund aller seiner Geschäfte. Er

wird die tatsächlichen Marktverhältnisse und die Qualität der vor ihm liegenden Ware scharf gegeneinander abwägen und den für den Landwirt günstigsten Preis bieten, der hart an der Grenze der ihm privatwirtschaftlich belassenen Verfügungsmöglichkeit steht. Die Börse im Rücken, hat er dennoch mit der Möglichkeit eines höheren Absatzes wie mit der Notwendigkeit, unter Einkaufspreis verkaufen zu müssen, zu rechnen. Dieses Risiko kann er natürlich keineswegs in den dem Produzenten gebotenen Preis legen; denn darin besteht ja seine wichtigste volkswirtschaftliche Aufgabe, dieses Risiko zur Entlastung des Produzenten auf sich zu nehmen. — Wir werden darüber an anderer Stelle noch zu sprechen haben. — Bei der Kenntnis der Marktlage, welche heute selbst der kleinere Landwirt hat, dürfte auch der so auskalkulierte Preis als angemessen betrachtet werden. Es ist hier zu bemerken, daß natürlich aus kleineren und infolge der kleineren Wirtschaft mangelhaft gereinigten Mengen niedere Preise erzielt werden. So ist es in unserem Beispiel vor allem der sogenannte Gebirgsroggen des Hinterlandes von Chemnitz, der je nach der Höhenlage und dem Boden, auf dem er wächst, weit verschiedene Qualitäten aufweist, die je nach der Verwendungsmöglichkeit, die sie bieten, ganz verschieden zu verteilen sind. Der Händler wird das bunte Gemisch der zusammengekauften Sorten an Lager nehmen, dort reinigen und mischen, technisch gesprochen: er „egalisiert" das Getreide, um dann entsprechend höhere Preise zu erzielen, was seiner Arbeit, der Lagerhaltung und dem

Risiko entsprechend voll berechtigt ist. Das Getreide gelangt also durch die Hand des Händlers in qualitativ gut geordneten Mengen an die Börse, um dort von dem Konsum aufgenommen zu werden. Es ist ohne weiteres anzuerkennen, daß sich durch die Hand des Händlers der Absatz des Getreides an der Börse geordneter und wirtschaftlicher vollzieht, und daß offenbar der Produzent besser wegkommt, als wenn er sich selbst um den Absatz bemühen müßte, was die Preise (auch für ihn privatwirtschaftlich) drückt. Die gemachten Erfahrungen sind durchweg gute, und [Popendieker] in der 23. Sitzung des Landeskulturrates 1895 war man der gleichen Ansicht, welche der Redner dort mit folgenden Worten vertrat: „Der sächsische Getreidehandel ist im allgemeinen solide. Viele Landwirte dürften durch Vermittlung von Zwischenhändlern oft bessere Preise erzielt haben, als wenn sie unmittelbar an der Börse verkauft hätten."

Es ist nun bereits Tatsache, daß auf dem Markt des einheimischen Getreides das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen — über das uns der nächste Abschnitt unterrichtet — den freien Handel sehr zurückgedrängt hat. Welche Existenzkämpfe zwischen beiden ausgefochten werden und welche Interessengegensätze sich immer schärfer zwischen ihnen herausgebildet haben, behandelt ebenfalls ein späteres Kapitel. Hier wären zunächst noch einige Worte über das zweite Feld des (sächsischen) Getreidehandels zu sagen, auf dem er noch alleine herrscht, der Einfuhr. Der Getreidehandel ist der eigentliche Träger dieser Zufuhr und wir werden

jetzt zunächst wieder an unserem Beispiel sehen, welche wichtige Stellung er als solcher in der Getreideversorgung Sachsens einnimmt.

War das Getreidegeschäft in Sachsen früher nur wenig durchgebildet und unregelmäßig und daher gefahrvoll, so haben sich heute durch Anknüpfung dauernder Geschäftsverbindungen der sächsischen Händler mit denen anderer Staaten und Länder feste Formen entwickelt, auf Grund deren der Handel in geordneter und gesicherter Weise vor sich geht. Der Exporteur faßt das Getreideangebot seines Landes zusammen und trägt es den Einfuhrstaaten an, deren Importeure die Nachfrage ihres Landes zu befriedigen haben. Neuerdings tritt jedoch diese Form des Eigenhandels mehr zurück, wenngleich er in Sachsen auch noch sehr ausgeprägt und verbreitet ist. Aber doch ist schon hier eine starke Tendenz zur Ausbreitung der Kommissionsgeschäfte wahrzunehmen. Bei ihnen erhält der Kommissionär des ausführenden Landes von seinen Kunden die Bestellung übermittelt. Er kauft nun die Ware auf seinen eigenen Namen, besorgt die Verladung und sendet die Papiere ab. Der Besteller, also hier der sächsische Importeur, handelt ebenfalls meist im Auftrage eines anderen, dem er jedoch auch als Selbstkontrahent gegenübertritt. Die Ursachen dieser Entwicklung mögen wohl in der Ausbildung des modernen Verkehrs- und Geldwesens zu erblicken sein und nicht zuletzt in der Gleichmäßigkeit und der Stärke von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt. Aber auch die selbständigen Export- und

Importfirmen suchen ihre Handelsfäden durch das Agentenwesen möglichst weit zu spannen; jedoch erfolgt der Kauf fast durchweg im Inland.

Etwas für Sachsen Typisches ist kaum zu nennen; doch möge folgendes hervorgehoben werden: Der sächsische Getreidegroßhandel hat sich keine volle Selbständigkeit zu erringen vermocht; der direkte Importverkehr mit dem Ausland ist daher nur gering. Es tritt mehr die Einfuhr aus den Überschußgebieten Preußens und die Vermittlung von Berlin in den Vordergrund, das mit seinem Terminhandel die Gefahren des Getreidewelthandels zu mildern in der Lage ist, ferner durch Hamburger und Magdeburger Häuser. Die Ursachen dieser schwachen Selbständigkeit mögen wohl in der Abgeschlossenheit des Landes vom Meere liegen, wogegen es ausgezeichnete Fluß- und Bahnwege mit den preußischen Provinzen Sachsen, Schlesien, Posen und Ostpreußen verbinden. Ferner fehlen die großen, kapitalkräftigen Firmen völlig. Sodann ist das Gebiet der Elbe nicht so sehr auf Einfuhr angewiesen wie das Hinterland, dessen Versorgungszentrale Chemnitz ist, mit seinem Arm nach Riesa an der Elbe. Es bildet sich auch in Sachsen eine mehr und mehr zunehmende Konzentration auf einige wichtige Plätze heraus, die allerdings mehr von lokaler Bedeutung sind, während die große Einfuhr sich für alle Produzenten bequemer auf die Weltmärkte konzentriert. So heißt es in einem charakteristischen Bericht der Dresdner Handelskammer von 1898: „Schon jetzt wird das ganze Einfuhrgeschäft

von russischem Roggen durch Berliner Händler bewirkt, und insbesondere die sächsischen Mühlen haben dadurch, daß die Berliner Einfuhrhäuser jederzeit mit Ware zur Hand sind, bequeme und entsprechend billigere Versorgung.“

Tatsächlich kommen auch die wichtigsten Konzentrationspunkte Sachsens, die Börsen zu Chemnitz, Dresden und Leipzig nicht über ihre lokale Bedeutung hinaus und stehen vollständig in Abhängigkeit von den Weltbörsen. Die Händler, Müller, Agenten und Landwirte, die hier zusammenkommen, vermitteln im wesentlichen nur den Bedarf Sachsens und dessen engeren Umkreises. Selbständige Importhäuser besitzt Sachsen überhaupt nur wenige, und wie mir von privater, sehr kompetenter und glaubwürdiger Seite mitgeteilt wird, sind in Chemnitz sowohl wie in anderen Großhandelsplätzen Sachsens nur noch wenige ganz selbständige Getreidegroßhändler zu finden; die meisten sind gleichzeitig für auswärtige Häuser tätig.

b) Der genossenschaftliche Getreidehandel.

Der zweite Hauptträger des Getreidehandels ist die Getreideabsatzgenossenschaft, deren Tätigkeit sich im Gegensatz zum freien Verkehr im Privathandel als genossenschaftlich organisierter Handel darstellen läßt. Um nun von diesem letzteren zu reden, muß ich, um später der Stellung der Getreideabsatzgenossenschaft zum ganzen Handel sowohl wie zu dessen — von ihm untrennbaren —

Konzentrationspunkte, der Börse, möglichst gerecht zu werden, zuvor ein paar Worte über das Wesen dieser Organisationen sagen, um dann auch in einem späteren Kapitel eine Grenze für den Tätigkeitsbereich der Genossenschaften gegenüber dem des privaten Handels zu finden und um ferner festzustellen, inwieweit sie selbst Glieder des Handels und somit an der Börse funktionierende Handelssubjekte sind oder sein müssen, um in ihrem Bestehen nicht gefährdet zu werden.

Wenn Wygodzinski von den Bezugsgenossenschaften sagt (a. a. O. S. 233): „Der einzelne Bauer, der ein paar Sack Thomasmehl kauft, spielt dem Händler gegenüber gar keine Rolle; dieser schreibt ihm die Bedingungen vor, liefert so, wie es ihm bequem und angenehm ist und wird Reklamationen gegenüber, wenn die gelieferte Ware nicht befriedigt, ziemlich kühl bleiben“, so haben wir in diesem einen Satze schon das Urmotiv gekennzeichnet, aus dem genossenschaftlicher Bezug und Absatz hervorgegangen sind und von dem beide getragen werden: Umgehung und Ausschaltung des Handels. Dieses Moment tritt verstärkt hervor, wenn derselbe Autor weiter sagt (a. a. O. S. 233): „Der Händler verdient daran gehörig . . .“, nämlich an dem Verkehr mit dem Bauern, dem er Getreide abnimmt, ihm Futter-, Düngemittel und Bedarfsartikel liefert. Wenngleich Wygodzinski diesen „ganz gehörigen Gewinn“ später als „zum Teil nicht unberechtigt“ betrachtet, weil damit sehr viel Arbeit durch die Behandlung kleiner und kleinster Pöstchen sowie ein hohes Risiko verbunden

sind, so kann ich doch nicht umhin, hier festzustellen, daß ich diese „ganz gehörigen Gewinne“ nirgends bei meinen Untersuchungen gefunden habe. Im Gegenteil habe ich aus rein objektiven Zusicherungen langjähriger Praktiker, alter, vertrauenswürdiger Herren, sowie aus Geschäftsbüchern, in die mir Einsicht gewährt wurde, die Überzeugung gewonnen, daß kaum ein Stand sich mit verhältnismäßig so minimalen Gewinnen zufrieden gibt, wie gerade der Getreidehändler. Absolut sind diese Verdienste schon ganz gering, und zieht man dann die höchst wichtigen Faktoren: Risiko und Arbeit mit in die Berechnung, so ist das relative Gewinnresultat geradezu verschwindend. Nur die großen Umsätze in Verbindung mit der Ausübung von dem Getreidehandel nahestehenden Geschäften in Futter- und Düngemitteln vermögen den Getreidehändler seinem Stande zu erhalten.

Es tritt nun in der Literatur allgemein der Zug hervor, daß es den einschlägigen Autoren keineswegs darauf ankommt, den gesamten Getreidehandel auszuschalten. Vielmehr hat man es darauf abgesehen, dem kleinen Händler als einem bloßen Parasit den Lebensfaden abzuschneiden; man wünscht „direkten“ Verkehr der zusammengeschlossenen Landwirte mit dem Großhändler, um „billigere Frachten“ zu haben und den „Gewinn des Zwischenhändlers“ auszuschalten. „Zwischenhändler“ ist also hier der Mann, der auf dem Lande das Getreide in kleinsten Mengen zusammensucht, — meist landwirtschaftliche Bedarfsartikel dagegen liefert — und dann seine Ware zum Großhändler oder direkt

zur Börse dirigiert. (Nebenbei sei bemerkt, daß wir es später mit der merkwürdigen Tatsache zu tun haben werden, daß gerade dieser „Zwischenhändler“ der erste war, den die Kriegswirtschaft wieder in ihre Organisation einstellte.)

Hier haben wir also zunächst einmal die Hauptaufgabe der Getreideabsatzgenossenschaft, die zugleich Bezugsgenossenschaft in landwirtschaftlichen Bedarfsartikeln ist, gekennzeichnet und im folgenden zu betrachten: Das Getreide verkauft der Bauer als Genosse an das Syndikat der Genossenschaft. Durch diesen Akt der Lieferung an die Genossenschaft ist er nicht mehr gezwungen, zu „jedem beliebigen Preise abzusetzen“. Sein Produkt wird vermittelst — durch die Genossenschaft zur Verfügung gestellte — Maschinen gereinigt und in die genossenschaftlichen Lagerhäuser aufgenommen. Entweder kann nun der Bauer eine günstige Konjunktur abwarten oder er erzielt den Tagespreis und ist dann später entsprechend an dem Mehrerlös der Genossenschaften beteiligt.

Hat hierdurch der Bauer einerseits den Vorteil, gute Preise für sein Getreide zu erzielen — vorausgesetzt, daß das Syndikat, das den Genossen gegenüber meist als Selbstkontrahent auftritt, richtig wirtschaftet — so hat er andrerseits bequeme Einkaufsgelegenheit für seinen Bedarf an Futter- und Düngemitteln sowie Sämereien. Ob die Genossenschaft ihm dieselben aber tatsächlich billiger zu liefern vermag wie der Händler, wollen wir später erörtern. Aber nicht nur der billige Einkauf,

auch die Qualität der bezogenen Waren ist dem Bauern auf diese Weise garantiert. Da ist es von größter Wichtigkeit, daß z. B. Tomasmehl auf seinen Wert an nitratlöslicher Phosphorsäure, Saatgut in bezug auf seine Keimfähigkeit und Klee auf seine Seidefreiheit (frei von Beimischungen) höchst qualifiziert ist. Wenn hier die Genossenschaften gegen den Handel ins Feld führen, daß auf den, durch die landwirtschaftlichen Vereine geschaffenen Versuchsstationen durch Analyse auf die eben genannten Wertmessungen hin 49—72 % aller analysierten Produkte mehr oder weniger minderwertig waren, so möchte ich mir erlauben, hier dem Handel das Wort zu reden, der sicherlich in den allerwenigsten Fällen selbst die Schuld an diesem Mindergehalt trägt. Im Gegenteil: es ist mir von den Getreide- und Futtermittelhändlern Sachsens (und so wohl auch allgemein) mit Sicherheit zu sagen erlaubt, daß kein Händler eines der vorgenannten Produkte, das ihm an der Börse oder auf anderem Wege angeboten wird, ohne den Vorbehalt unbedingter Vollwertigkeit in den Handel bringt. Sich und die Bonität seiner Firma schützt der Händler dadurch, daß er aufs peinlichste darauf Bedacht legt, daß durch Analyse der Gehalt seiner Waren geprüft wird und daß er unverzüglich den Lieferanten jeweils für Minderwerte haftbar macht. Dieser wird gegebenenfalls durch Schiedsspruch des Börsenschiedsgerichts zur Schadenersatzleistung verurteilt. Den genossenschaftlicherseits eingeführten Analysierungszwang dürfen wir also keineswegs lediglich als eine Initiative der Ge-

nossenschaften betrachten, welche diese gegen die Händler ausspielen wollen; sondern von diesen letzteren wurde jene Einrichtung der landwirtschaftlichen Vereine mit Freuden begrüßt, und zum Schutze ihrer eigenen Position wird sie von ihnen immer und prinzipiell benützt.

Gegenüber den Vorteilen des genossenschaftlichen Zusammenschlusses: „Preisersparnis“ und „Qualitätsgarantie“ steht allerdings — ich möchte wohl sagen: der Nachteil, daß bei einem Bezuge von der Genossenschaft bar an dieselbe bezahlt werden muß. „Braucht der Bauer Kredit, so muß er sich an die Spar- und Darlehenskasse wenden“, d. h. er muß also zwei Organisationen in Anspruch nehmen, um zu einem Geschäft zu gelangen: eine Erweiterung des Geschäftsprozesses, die der Bauer aber wohl nicht so schwer empfinden mag, da ihm durch die Reiffeisenkassen ein äußerst billiger Kredit gewährt wird.

Wir gehen nun kurz über zu den finanziellen Verhältnissen der landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften. Hier möchte ich zunächst wieder einen Ausspruch Wygodzinskis hervorheben, der folgendes sagt (a. a. O. S. 37): „Die Festsetzung des Preises muß so erfolgen, daß der Genossenschaft noch ein kleiner Gewinn zur Deckung der Verwaltungskosten und zur Bildung eines Reservefonds bleibt, vielleicht auch noch einer Betriebsreserve zur Ausgleichung schwankender Preise. Dabei wird am besten den Genossen gegenüber zunächst der Tagespreis erhoben und dann der Überschuß, abgesehen von den genannten Zu-

wendungen an die Genossenschaft selbst, am Schluß des Jahres nach Maßgabe der Bezüge verteilt. Das ergibt den Vorteil, daß kleine Verluste am Bezug, wie sie auch bei vorsichtiger Geschäftsführung unvermeidlich sind, sich im Laufe des Jahres selbst mit ebensolchen kleinen Gewinnen kompensieren und daß der eifrigste Genosse, der „am meisten“ an die Genossenschaft absetzt und von ihr „kauft“, dann gebührendermaßen am Gewinn der Genossenschaft am meisten partizipiert.“ Wygodzinski entrollt allerdings hier einen Optimismus, der schwerlich ganz berechtigt scheint; denn bei seinen Schlußfolgerungen scheint er als unumstößlich angenommen zu haben, daß diese Organisationen ganz so arbeiten, wie man es ihnen theoretisch vorbläst. Setzen wir aber nur das eine Moment, daß seitens der Genossenschaft nicht richtig disponiert wird, wie dies in praxi nur allzusehr der Fall ist, so dürfte der gefeierte „eifrigste Genosse“ wahrscheinlich auch am tiefsten in der Tinte sitzen und dann, — wohl nicht „gebührendermaßen“ — aber am meisten am Verlust der Genossenschaft partizipieren.

Was die eben erwähnte Preispolitik anbelangt, so spreche ich darüber in einem besonderen Artikel. Hier möchte ich nur soviel sagen, daß, abgesehen davon, daß es der Bezugsgenossenschaft — wenn wir dieselbe hier theoretisch von ihrer Funktion als Absatzgenossenschaft trennen wollen — leichter ist, die Preise „festzusetzen“, wenigstens den kaufenden Bauern gegenüber, weil sie die günstigere Stellung der Kontrahenten einnimmt, sie aber bei dem Absatz ihres Getreides als der schwächere Teil um so weniger Einfluß auf die Preisbildung haben dürfte. Von einer sogenannten „Festsetzung“ der Preise seitens der Genossenschaften kann überhaupt niemals die Rede sein. „Preis“ ist ein flüssiger Begriff und eine Geburt des Marktes; erst in einer marktlosen Wirtschaft, wie sie leider von vielen Seiten mit der unweigerlichen Folge zu Deutschlands wirtschaftlichem Untergang angestrebt wird, erstarrt dieser Regulator unseres Wirtschaftsbetriebes zu einem konkreten Befehl vom grünen Tisch aus oder gar zu einem Gesetz.

Um die Verteilung der Gewinne der Genossenschaft kurz zu streifen, möchte ich nur feststellen, daß die genannten „Zuwendungen“ an dieselbe offenbar ein ganz erhebliches Unkostenkonto anfüllen, das zudem noch durch weitgehendste Staatshilfen niedrig gehalten wird, Unkosten, die auf die eine oder andere Weise dem Genossen an seinen erzielten Vorteilen wieder abgehen müssen. Es dürfte auch bereits als eine vollgeklärte Tatsache angesehen werden, daß die genossenschaftliche Organisation keineswegs so billig zu arbeiten vermag wie der private Handel, der seinen Geschäften eigenes Risiko und eigenes Kapital zugrunde legt.

Demgegenüber wird von vielen Seiten rühmend hervorgehoben, daß die Genossenschaft nicht mit eigenem Kapital arbeitet. Man rechnet es hoch an, daß die Geschäftsanteile meist sehr gering sind und daß über die Hälfte der Genossen sämtlicher deutscher Absatzgenossenschaften nur Geschäftsanteile von 10 Mark

hatten. Zudem kommt, daß sich das Geschäftskapital aus eigenem und fremdem Kapital im Verhältnis wie 1 : 6 zusammensetzt. Dies ist laut Statistik des Reichsverbandes von 1918 21 Mark und 250 Mark pro Genosse. Leider sagt die Statistik nicht, wie sich das Fremdkapital zusammensetzt; dies ist auch insofern gleichgültig, als für uns nur das negative Moment maßgebend ist, nämlich, daß das Geschäftskapital zu $^5/_6$ nicht eigenes ist. Dies dürfte insofern weniger rühmenswert als bedenklich erscheinen, als die Genossenschaft meist mit Millionenumsätzen und riesigen Spekulationen zu rechnen hat. Wir werden auch im Verlauf der Abhandlung sehen, wie mangelhaft diese Politik tatsächlich in praxi funktioniert hat.

Will nun eine Verkaufsgenossenschaft gedeihen, so muß sie unbedingt zu Leitern Männer haben, mit den speziellen Fähigkeiten, deren ein unorganisierter Markt mit seinen tausend Launen und Sonderverlangen bedarf: Geschäfts- und Menschenkenntnis zu seiner Beeinflussung, Vertrautheit mit der komplizierten Handelstechnik unserer Tage, und zwar dies nicht nur in einem Maße, wie sie bisher nur dem Stand der Kaufleute eigen ist, der sich dieser Aufgabe ganz besonders widmet, im Gegenteil: einen Leiter von noch weit stärkerem Willen und größeren Fähigkeiten als ihn ein bloßes Einzelgeschäft fordert.

Nachdem wir nun kurz einen Einblick in das theoretische Wesen der Bezugs- und Absatzgenossenschaften gewonnen haben, wenden wir uns derem praktischen Arbeitsfeld zu und versuchen, dasselbe aus der

Tätigkeit der sächsischen Getreideabsatzgenossenschaften kennen zu lernen.

Wie wir sahen, verfolgen diese die „Politik der kleinen Mittel“; denn die Anwendung zweckmäßiger Maschinen zur Reinigung und Konservierung lohnt erst bei großen Posten, und größere Mengen finden leichter Absatz. Dazu kommt, daß sie das große Angebot nach der Ernte zurückhalten wollen. Dieses entsteht bekanntlich dadurch, daß der Bauer zur Erlangung von Geldmitteln gezwungen ist, einen Teil seiner Ernte baldmöglichst abzusetzen. Infolgedessen wird Preisdruck unvermeidlich, und dem wurde auch in Sachsen durch genossenschaftlichen Absatz und Kornhäuser abzuhelfen versucht. Wiedenfeldt (a. a. O. S. 59) berichtet hierzu, daß die Hoffnungen auf genossenschaftlichen Getreideabsatz jedoch nicht groß waren. Dennoch trat man seinerzeit an die Regierung heran, und der Verband der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Königreich Sachsen beschloß auf dem Verbandstage zu Meißen 1896 folgendes: „Die Möglichkeit des genossenschaftlichen Verkaufs von Getreide ist vorhanden; der Verband fordert die landwirtschaftlichen Ein- und Verkaufsgenossenschaften auf, zur Ausführung geeignete Vorschläge zu machen.“ Die Regierung trat dem freundlich gegenüber, Kapitalien wurden zur Verfügung gestellt und Lagerhäuser eingerichtet. Das Absatzgeschäft nahm bald einen recht bedeutenden Umfang an; zahlreiche Bauern wurden Genossen und lieferten an die Genossenschaft, welche ihnen gleichzeitig ihre Futter- und Düngemittel liefert, die

andererseits auch vom Handel gegen Getreide Zug um Zug an den Landwirt gebracht werden. Der Geist, der durch diese Unternehmen geht, steht an der Spitze der Mügelner Geschäftsordnung in den Worten: „Jede Spekulation ist schlechterdings verboten.“ Hierunter dürfte wohl nur Spekulation mehr im Sinne des Spiels, was übrigens jede Börse ausschließt, gemeint sein, oder etwa auch ein bloßes Abschließen mit der Konjunktur, also ohne daß der Spekulant an dem Objekt seines Geschäftes irgendwelches Interesse hätte; denn sonst ist der Satz schwerlich zu verstehen; ist doch eine Genossenschaft in ihrer hier dargestellten Aufgabe der Zusammenfassung des Getreides und dessen Absatz nichts anderes, als ein Unternehmen auf Spekulation, ein Bauen in die ungewisse Zukunft, mit der Tendenz, möglichst hohe Preise zu erzielen.

Was nun die Frage der genossenschaftlichen Verwertung des Getreides und speziell die Kornhausfrage an sich betrifft, so tritt sie jeweils da auf, wo der Landerwerb einen Export fordert, und zwar verlangt man zur Lösung dieser Frage in erster Linie die Bildung einer Organisation, welche, wie der Händler im einzelnen, so als Ganzes jederzeit abnahme- und lieferungsfähig ist. Die Abnehmerkreise sind durchweg Unternehmungen mit überlegener Technik und kapitalkräftiger Organisation, und diese kaufen natürlich nicht auf die meist sehr unbequeme Weise in kleinen, einzelnen Posten aus vielen Händen und mit ebenso vielen Qualitäten, sondern werden sich einem kräftigen Angebot zu, das ihnen am

einfachsten der Import bietet; hierdurch geschieht es dann nicht selten, daß einem Lande ein zu großes Plus an Importgetreide zufließt. Um dem rechtzeitig entgegenzutreten, bringt der Zwischenhandel das einheimische Getreide in großen und gleichmäßigen Quantitäten an den Markt, und zwar liefert der kleine Lokalhändler an große Getreidefirmen, oder diese bewirken die entsprechenden Lieferungen durch eigene Agenten, sofern sie nicht das bequemere Verfahren, direkt an der Börse zu kaufen, vorziehen. Es tritt also, wie wir sehen, der konzentrierten Nachfrage ein zersplittertes Angebot gegenüber. Dadurch hat die Nachfrage folgerichtig ein gewisses Monopol, das jedoch in dem ausgleichenden und konzentrierenden Börsenhandel ein Gegengewicht hat. Dennoch findet dieses Monopol eine Auswirkung in der Hand des Händlers, der das noch weiter zersplitterte Angebot der kleinen Bauern an sich zieht. Durch ganz natürliche Verhältnisse bedingt, haben also z. B. die 2 oder 3 Händler einer kleinen Gebirgsstadt ein — wenn auch begrenztes — Monopol und können die Preise des ihnen gelieferten Getreides beeinflussen, namentlich indem sie dessen Qualitäten gegenüber den börsenmäßigen herabmindern. Dadurch, daß nun in Sachsen einerseits das im Gebirge gebaute Getreide nach der Ebene geführt wird, während andererseits die Gebirgsbevölkerung mit Hilfe der Bahnen von den großen Mühlenzentren aus ernährt wird, ist eine Reihe an sich entbehrlicher Zwischenglieder zwischen dem Getreidebauer und dem Brotesser eingeschoben worden,

so daß die alte, für beide vorteilhafte direkte Verbindung jetzt erst durch zahlreiche Mittelspersonen und Zwischenoperationen indirekt hergestellt wird: offenbar Mißstände, die nach Möglichkeit abgeglichen werden sollten. Nicht ganz mit Unrecht, aber dennoch mit allzugroßem Nachdruck von Gehässigkeit aus dem feindlichen Lager behauptet man, daß der kleine Bauer wehrlos dem Händler ausgeliefert sei. Daß dem nicht so ist, versuchte ich im vorigen Kapitel auszuführen. Dennoch darf ohne weiteres zugegeben werden, daß der Bauer, der nicht zu kalkulieren und seine Frucht zu reinigen und zu trocknen imstande ist, eine Benachteiligung erfährt, die nicht einträte, wenn ihm alle Mittel zur Verfügung stünden, um sein Produkt marktfähig zu machen, und wenn er selbst die Börse zu besuchen, sich über den Markt zu informieren und durch Kenntnis der jeweiligen Handelstechnik sich alsdann auch selbst den rechten Preis für sein Produkt auszukalkulieren vermöchte. Dies sind jedoch Anforderungen, die nicht dem Beruf und auch wohl kaum der Berufsliebe des Bauern entsprechen, die ihm aber der speziell hierfür geschulte Handelsstand abnimmt und somit auch rechtmäßig die übernommenen Aufgaben bezahlt nimmt. Um dennoch diese genannten Anforderungen an die Bauern selbst stellen zu können und ihnen somit den Händlergewinn zugänglich zu machen, hat man den Getreideabsatz genossenschaftlich zu organisieren begonnen. Hier wird dann die Gesamtheit der Bauern durch das Syndikat vertreten, das die Arbeit des Handels selbst übernimmt. Dieses „wirksamste Mittel

gegen die genannten Mißstände, der genossenschaftliche Ein- und Verkauf, ist aber wegen der wirtschaftlichen Macht der Händler beim Getreideverkauf nur selten anwendbar“. (Wiedfeldt a. a. O. S. 11.) Dennoch ist die Genossenschaft für den sächsischen Landwirt ein technischer und wirtschaftlicher Fortschritt, zumal „infolge der eigenartigen wirtschaftlichen und sozialen Verschiebungen im Absatz der Körnerfrüchte für die sächsische Landwirtschaft mit ihrem vorherrschenden Kleinbetrieb und bei den gebirgigen Verhältnissen des Landes die Verwertung des erbauten Getreides trotz des enormen Getreideeinfuhrbedarfs (9 Mill.: 3 Mill. Doppelzentner, Konsum: Produktion) schwierig ist“. Die volks- und landwirtschaftlichen Verhältnisse Sachsens sind von denen anderer deutscher Landesteile verschieden, und daher sind auch andere, diesen Verhältnissen speziell angepaßte Organisationen erforderlich. Lagerhäuser von der Dimension des Halleschen oder Pommerschen, die der Aufspeicherung von Großbetriebsüberschüssen dienen, ständen hier meist leer. Auch hätten sie keineswegs die erforderliche Fernwirkung, da sie lediglich die nahe Kundschaft festhalten, also Erbauen und Absetzen in derselben Amtshauptmannschaft ermöglichen sollen. Man bezweckt also keine Zentralisation des genossenschaftlichen Großhandels, sondern jeder Genossenschaft ist hier ein begrenztes Absatzgebiet zugewiesen. Und dieses System hat man in Sachsen bisher mit gutem Erfolg angewandt, was auch wohl nicht im unwesentlichen dem Umstande zu verdanken ist, daß hierdurch die ganz individuelle Be-

dienung der Kundschaft ermöglicht bleibt, ein Moment, das gerade bei sächsischem Getreide von größter Wichtigkeit ist, da es bei Zentralisation erheblich an Qualität einbüßen müßte, da dieselbe sonst in ihrer äußerst großen Mannigfaltigkeit nicht mehr den individuellen Bedürfnissen der Abnehmer angepaßt werden könnte.

Nun aber müssen wir feststellen, daß bei dem dichtmaschigen Händlernetz, womit ganz Sachsen überzogen ist, dort keine Getreideabsatzgenossenschaft auf dauernden Erfolg rechnen kann, die nicht über eine starke kaufmännische Kraft verfügt. Die Anstellung kaufmännisch geschulter Persönlichkeiten aber würde sich infolge der größeren Unkosten ohne die Hinzunahme des Handels in Futter- und Düngemitteln nicht ermöglichen lassen. Diese Verbindung aber ist unumgänglich, wenn die Genossenschaft überhaupt nicht bloß ein Spielzeug bleiben, sondern ihren Mitgliedern wirtschaftliche Vorteile bringen soll, zumal der Handel in sächsischem gegenüber dem Handel in fremdem Getreide relativ sehr geringfügig ist. Und hiermit liegt nun bereits die Frage nahe, ob die Genossenschaft nicht ihre Kunden auch mit dem entsprechenden außersächsischen Getreide versorgen soll. Sie kann die Zufuhren langsam und nach Bedarf bewerkstelligen, wodurch noch am ehesten ein zu starker Preisdruck des auswärtigen Getreides vermieden werden kann. Es ist sogar von verschiedener Seite als unumgänglich angesehen worden, daß die Genossenschaft zur Gewinnung und zum Festhalten von Kundschaft dieser jederzeit das benötigte Getreide andienen kann.

Dieser Folgerung zuzustimmen, hieße allerdings, den Existenzbedingungen der Genossenschaften gerecht zu werden. Ob aber diese Erweiterung des einfachen genossenschaftlichen Prinzips, „gemeinsamer Absatz des Selbsterzeugten“, zu uneingeschränkter Handelsbefugnis volkswirtschaftlich zu rechtfertigen ist, möchte ich in Zweifel stellen. Ich spreche in einem späteren Kapitel noch einmal ausführlich darüber; hier sei nur festgestellt, daß die Genossenschaft bei der Ausübung der obengenannten Handelstätigkeit ihre volkswirtschaftliche Aufgabe: als konzentriertes Angebot wettbewerbend auf den Markt zu treten, in dieser Weise nicht erfüllt; sondern sie nimmt dem Händler schlechterdings seine sämtlichen Kompetenzen aus der Hand, reißt sie an sich und verbietet sich damit selbst jegliches Zusammenarbeiten mit ihm, da sie sich selbst aus einem Konkurrenten zum Feinde des Händlers gemacht hat.

Der gesamte sächsische Genossenschaftstypus ist nun, wie wir gesehen haben, mit dezentralisiertem Lagerhaustypus ganz den besonderen lokalen Verhältnissen des Landes angepasst. Der Geschäftsführer betreibt den Getreideabsatz für die Genossen entweder auf eigene Rechnung und Gefahr, schließt also Geschäfte im Namen der Genossenschaft als Selbstkontrahent ab; oder aber, er ist nur als Kommissionär gegen eine von der Genossenschaft bestimmte Gebühr für deren Mitglieder tätig. Die Genossenschaft stellt ihm im Bedarfsfalle ihre Lagerräume gegen geringes Entgelt zur Verfügung; aber sie ist an dem ganzen Getreidegeschäft durchaus un-

beteiligt, ein Zeichen daß man in landwirtschaftlichen Kreisen diesen Geschäftszweig als besonders schwierig und riskant betrachtet, und daß man daher tatsächlich Bedenken hegt, ihn ohne unbedingte Notwendigkeit auf die Genossenschaft zu übernehmen. Diese Bedenken möchte ich noch dahin erweitern, daß der Bauer, dessen Interessen am Getreidehandel mit Erzielung eines möglichst hohen Preises für sein eigenes Produkt erschöpft sind, weder Verständnis noch Gelüste für weitere spekulative Handelsbetätigung der Genossenschaft haben würde.

Die eigentlichen Genossenschaften aber betreiben dennoch den Getreideabsatz als Handelsgeschäft, wenn auch nur als sogenanntes „Nebengeschäft", das „ihnen ohne ihre Absicht aus ihren Dünge- und Futtermittelgeschäften heraus- und zugewachsen ist und das sie zur Aufrechterhaltung ihrer Existenz notwendigerweise auf sich nehmen mußten" (Wiedfeldt); denn die Händler hatten bereits die Usance durchgesetzt, Getreide gegen den Bezug von Futter- und Düngemitteln Zug um Zug abzunehmen. Den Getreideverkauf als solchen nur als Kommissionsgeschäft zu betreiben, hat sich in der Praxis nicht durchführen lassen; denn der Bauer ist bereits daran gewöhnt, und hat es auch wesentlich einfacher den Getreideverkauf einerseits und den Bezug seiner Futter- und Düngemittel andererseits mit nur einer Person zu bewerkstelligen. Daher wurden auch z. B. die Genossenschaften in Löbau und Zittau gleich mit der Absicht des Getreideabsatzes ins Leben gerufen, nahmen aber Futter- und Düngemittel als „selbstverständlich" dazu.

Infolge dieser den Bauern sehr bequemen Kompensation ist der Erfolg des genossenschaftlichen Getreideverkaufs durchaus beschleunigt und gehoben worden; dieses zeigt sich am besten in dem von Jahr zu Jahr steigenden Getreideabsatz. Die Mitglieder konnten ihr Getreide jederzeit schlank absetzen. Die Genossenschaft, den Getreidehandel als Propergeschäft betreibend, kauft nach Börsennotizen, und die Mitglieder sind mit den erzielten Preisen zufrieden.

Solange das Ziel der Genossenschaften „Verwertung des einheimischen Getreides" ist, ist deren Mitarbeit im Handel nur zu begrüßen, zumal dieser selbst daran interessiert ist, nicht durch eine Zahl unnötiger, kleiner „Zwischenhändler" geschädigt zu werden.

c) Interessengegensätze zwischen dem privaten Handel und der Getreideabsatzgenossenschaft.

Versuchen wir nun, die Interessengegensätze herauszufinden, die sich zwischen dem freien Handel und dem Genossenschaftshandel gebildet haben und die an der Börse ausgetragen werden! Wir wollen sehen, aus welchen Ursachen dieselben hervorgegangen sind und aus welchen Theorien und Erfahrungen die Parteien sie aufbauen, um dann später eine Grenze für den Kompetenzbereich der Genossenschaften zu finden, bei deren Eindringen in das Feld des Getreidehändlers mit der

Tendenz zu dessen gänzlicher Ausschaltung vom Getreidemarkt. Und zwar möchte ich auch hier in einzelnen Punkten wieder an die Verhältnisse anlehnen, wie sie sich an der Chemnitzer Produktenbörse darstellen.

Zunächst ist es erforderlich, daß wir nicht vom Getreidehandel im allgemeinen sprechen; sondern wir müssen ihn wieder in seine Hauptträgergruppen zergliedern, da jede derselben dem Genossenschaftshandel anders gegenübertritt. Hier ist einmal der Importeur, dessen Tätigkeit von der der landwirtschaftlichen Genossenschaft grundverschieden ist, und der erst im Moment des Absatzes, wo sein Einfuhrgetreide die Preise des einheimischen drückt, mit diesem in Konkurrenz tritt. Dann haben wir die Gruppe der Großhändler, die bei ihrem ganzen Handelsprozess vom Einkauf bis zum Absatz an der Börse die eigentlichen und stärksten Konkurrenten der landwirtschaftlichen Genossenschaften sind und die, über einen genügend großen Wirkungskreis verfügend, dem Konkurrenten empfindlich schaden können. Als dritte Gruppe haben wir die Kleinhändler, die mehr und mehr durch das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen verdrängt werden, da dieselben durch Zusammenfassen der Kleinbetriebe bei Förderung von deren Lebensinteressen ein großes Ganzes zu bilden bestrebt sind, das dem Großhändler konkurrenzfähig gegenüberzutreten bestimmt ist.

Von den beiden Letzteren sei zunächst die Rede: In der Hand des Händlers vereinigen sich die verschiedensten Gattungen und Qualitäten. Der Bauer

liefert ihm an Lager, und es ist nun Aufgabe des Händlers, das angelieferte einheimische Produkt zu ordnen; er „egalisiert" es und tritt mit seinen Proben an die Börse. Hier erreichen ihn die verschiedensten Offerten von einheimischen Firmen und in seiner Rolle als Importeur auch von Importfirmen. Zu seinen leistungsfähigsten Konkurrenten gehören nun die Genossenschaften; aber auch die Großagrarier, Ökonomen und Domänenpächter bilden eine nicht minder starke Konkurrenz, eine Konkurrenz des Handels sowohl wie der Genossenschaft, und zwar einerseits im Einkauf und andererseits im Verkauf. Von diesen Konkurrenten wird aber die Genossenschaft deshalb stärker als der Händler bedroht, da sie eine feste Politik zu betreiben hat und sich nicht wie dieser der billigsten Einkaufsquelle zuwenden kann. Das Geschäft der kleinen Landhändler wird mehr und mehr von den Genossenschaften aufgekauft und aufgesaugt, und es ist daher selbstverständlich, daß die Genossenschaften als Konkurrenten mit größerem Wirkungskreis auch von größerem Einfluß sind. Dieser Einfluß ist jedoch weder preisbildend noch preisbeeinflussend, geschweige denn marktbeherrschend, zumal ihnen eben die alteingesessenen Großhändler mit wenigstens gleichem Wirkungskreis gegenüberstehen. Er äußert sich vielmehr darin, daß bei Konjunkturen plötzlich das Angebot der Genossenschaften gänzlich vom Markte verschwindet, trotzdem sie genügend Ware vorrätig haben. Dies ist nur möglich infolge der Geschlossenheit der Genossenschaften. Nur sollte man allerdings an-

nehmen, daß durch dieses künstlich hervorgerufene Fehlen des Angebots, was bereits einen Machtzug der Genossenschaften darstellt, die Preise nach oben schnellen, was gewiß bei gleichem Vorgehen der gesamten Genossenschaften der Fall sein könnte. Bei einem Lokalmarkt jedoch (wie Chemnitz), dessen Preise sich lediglich nach denen der Weltbörsen London, Berlin und Hamburg richten, ist genanntes Vorgehen in der Regel verfehlte Spekulation. Die Preise fallen oder steigen mit den Weltmarktpreisen, der Händler tritt regulierend mit Blankoverkäufen an den Markt und deckt sich durch Ankäufe von seinen Importfirmen. Fehlt der sächsische Weizen (allgemein: das eigene Landesprodukt), so tritt anderer in den Vordergrund, bis schließlich die zurückgehaltenen Mengen wieder an den Markt kommen. Die für die Genossenschaft in solchem Falle entstehenden Gewinne oder Verluste richten sich einzig nach Angebot und Nachfrage im Weltmarkt und sind von eigener Initiative gänzlich unabhängig. Vielmehr tritt die Genossenschaft an einem lokalen Markte (wie Chemnitz) nur wie ein Großhändler mit weitem Wirkungskreis auf, von diesem sich allein dadurch unterscheidend, daß der Händler als Käufer sowohl wie als Verkäufer fungiert, während das Feld der Genossenschaften — lediglich von Getreideabsatzgenossenschaften ist hier die Rede — sich auf den Verkauf allein beschränkt. Es ist jedoch in der Regel, daß die letztere auch an der zweiten Funktion des Händlers teilnimmt; denn bei steigender Konjunktur verfolgt sie nicht nur die Politik der Warenzurückhaltung, sondern sie tritt auch mit Käufen an den Markt: eine Politik, die das Prinzip der Genossenschaften gänzlich verfehlt und als höchst gefährlich betrachtet werden muß, wenn man bedenkt, daß die Preispolitik der Genossenschaften sich nach einer Zentrale zu richten hat und daß das Risiko, welches sie übernimmt, sich auf ihre sämtlichen Genossen verteilt. Kommt der Bauer so schließlich um seine Dividende und muß sich noch dazu mit Vorschriftspreisen abfinden, so steht er sich freilich besser, an den Händler zu verkaufen, der im Falle falscher Spekulation selbst die Folgen zu tragen hat: ein Moment, das diesen zu gewissenhaftester Arbeit anhält. In der Tat ist es auch im Wirkungsbereich der Chemnitzer Börse (und so an vielen anderen) in einer ganzen Reihe von Fällen vorgekommen, daß tüchtige Händler die Genossen einer solchen Vereinigung in ihren Kundenkreis zurückgewonnen haben, indem sie höhere Preise als die Genossenschaft zu zahlen vermochten und sie dann überzeugten, daß sie im Handel mit ihnen weit besser fahren konnten. Interessant ist es, zu beobachten, wie eine sächsische Genossenschaft mit argentinischem Weizen an den Markt tritt: das sicherste Zeichen, daß die Genossenschaft nach Willkür Zwischenhandel treibt. Dies ist zumal deshalb nicht unbedenklich, da die Genossenschaft in den erwiesensten Fällen die Leitung geschulter Kaufleute entbehrt. Auf diesen Mangel an kaufmännischer Leitung ist auch der größte Prozentsatz der Zusammenbrüche von Genossenschaften und Kornhäusern zurückzuführen.

Ein interessanter Vorfall über die Steifheit und die mangelnde kaufmännische Leitung der Genossenschaft weiß die Chemnitzer Börse in folgendem tatsächlich Dagewesenen zu erzählen: Die Lager einer Genossenschaft waren gänzlich mit Getreide gefüllt. Man trat mit Ankaufsgeboten an sie heran; aber trotzdem die Konjunktur äußerst günstig war, konnte die Genossenschaft keine Verkäufe tätigen, da der Leiter, Herr Graf von X., auf Reisen war. Bis dieser informiert und seine Genehmigung eingeholt war, gingen die günstigen Momente vorüber, und die Genossenschaft hatte später mit enormen Verlusten abzusetzen. Wenn dies auch wohl ein sehr krasser und einzig dastehender Fall sein mag, so ist er doch ein Beispiel für die oft unwirtschaftliche Führung einer solchen Organisation, die unbedingt die Konjunktur verpaßt und die wirtschaftliche Lage verschläft. Natürlich hat der Händler den Besitzer rasch überzeugt, daß er besser fährt, sich an ihn zu wenden. Die rasche Aktivität und die schnelle Entschlußkraft des Händlers also ermöglichen ihm privatwirtschaftlich gewinnbringende und volkswirtschaftlich nützliche Geschäfte: zwei Momente, die oft der Genossenschaft infolge Schwerfälligkeit abgehen.

Neben der Sozialfrage, die dem Genossenschaftsgedanken zugrunde liegt, tritt die Existenzfrage ebenso erheblich in den Vordergrund. Die Aufgabe dieser Unternehmen besteht auch weniger darin, preisausgleichend und stabilisierend zu wirken, wie sie es zwar tatsächlich, aber bisher ohne Erfolg versuchen, sondern in der Absicht, den Handel auszuschalten. Dies dürfte

insoweit gewagt sein, als selbst im Falle der Händler zum Kommissionär der Genossenschaft wird, diese niemals so beweglich ist wie der angefeindete Handel, wie wir eben gesehen haben. Der Händler, der mit den Persönlichkeiten, den Wünschen und Gebräuchen seiner Kundschaft vertraut ist, würde zum Beamten. Abgesehen davon, daß sich der heutige Handelsstand dagegen sträubt und es ihm und seiner freizügigen Art widerstrebt, beamtet zu sein, wird das eigene Interesse verlorengehen, und andererseits werden die Genossen, denen die Preise vorgeschrieben sind, weniger Gewicht auf tadellose Ware legen, und ihr Interesse, möglichst erstklassige Qualität zu liefern, wird abstumpfen. An Stelle des beweglichen, auf beste Leistungen hinstrebenden Handels träte der schwerfällige Apparat einer Gesellschaft mit beamteten Gliedern und möglicherweise fachunkundigen Leitern. Andererseits hofft der Produzent durch direkte Lieferung an die Genossenschaft und im Verkehr mit den Konsumenten den Zwischenverdienst des Handels selbst einzustecken, vergißt aber, daß er dann selbst das Risiko übernimmt und die Unkosten trägt; während beim Verkauf an den Händler dieser, vom Augenblick des Abschlusses an, das Risiko trägt, sowie die Unkosten für Fracht, Versicherung, Säcke, Fuhrlohn usw. übernimmt.

Ein typisches Beispiel, wie sich das gesamte Risiko, das eine derartige Organisation übernimmt, auf ihre sämtlichen Genossen abwälzt und diese durch die Fehlgriffe der Direktion in ihrer Gesamtheit belastet werden,

gibt uns die Kornhausnovelle von Halle a. d. Saale, die ich deshalb hier zitieren möchte, weil einmal der Handel der Chemnitzer Produktenbörse insofern in Mitleidenschaft gezogen wurde, als der Tätigkeitsbereich des Kornhauses in den Wirkungskreis der ersteren eingriff, weshalb Getreidemengen der Provinz Sachsen, welche vorher durch die Chemnitzer Börse dirigiert wurden, nun an das Kornhaus oder durch dessen Direktive geleitet wurden, und andererseits sehe ich in kurzem Zusammenfassen dieses Fiaskos an dieser Stelle eine gute Illustration des Gesagten.

Leonhard teilt uns darüber Ausführliches mit, und dessen Bericht möchte ich folgende Tatsachen entnehmen: Das Fiasko des Kornhauses Halle ist ein Beispiel für die Schwerfälligkeit des beamteten Apparates, da wo sonst der bewegliche Handel herrscht und für die Unverantwortlichkeit nicht genügend kaufmännisch routinierter Leiter. „Die Mitglieder treten für je 10 ha Ackerfläche mit einem Anteil von 5 M. bei; jeder Anteil verpflichtet für 100 M. — Zweck des Betriebes ist nach den Statuten der gemeinsame Verkauf von Getreide und der Ankauf von Saatgut, Dünge- und Futtermitteln. Der Schwerpunkt liegt im Getreide-, speziell im Weizenhandel, während der Roggen von den Mitgliedern mehr direkt an die Kleinmühlen verkauft wird. Ähnliches ist bei der Gerste der Fall, die als Qualitätsware ihren direkten Abnehmerkreis hat. Hafer muß sogar durch das Kornhaus importiert werden. Hinsichtlich der Art der Einlieferung stehen den Genossen drei Wege frei:

Der erste Weg ist Einlagerung und kommissionsweiser Verkauf durch das Kornhaus gegen eine Vermittlungsgebühr, wobei das angelieferte Getreide in einem besonderen Raume deponiert wird und im persönlichen Besitz des Eigentümers bleibt. Der Eigentümer erhält einen Lagerschein ausgestellt, der weder übertragbar noch verpfändbar ist. Die Lieferung der eingelagerten Ware erfolgt nur gegen Rückgabe des Scheins. Soll ein Teilquantum herausgegeben werden, so wird dieses vom Aufnahmeschein abgeschrieben.

Der Einlagerer hat pro Tonne und Monat 30 Pf. Lagergeld inklusive Feuerversicherung zu bezahlen. Auch fällt ihm die Gewichtsverminderung zur Last.

Der zweite Modus ist der, daß der Einlieferer wie in einem amerikanischen Silo sich zwar der Disposition über das Eingelieferte begibt, aber durch einen Lagerschein ein Anrecht auf die entsprechende Menge des vermischten Lagergetreides erhält. Der Einlagerer hat dabei den Vorteil, sein Getreide unbegrenzt lange lagern lassen zu können, kann also die Konjunkturen des Marktes besser ausnützen, hat aber auch die Folgen eventueller Spekulationsverluste zu tragen. Auf jeden Fall aber sind seine Spesen geringer, da er keine eigenen Lagerräume braucht und die Reinigung billiger ist.

Von diesen beiden Arten der Einlagerung wird aber selten Gebrauch gemacht, ebensowenig von der Möglichkeit, das eingelagerte Korn durch die Genossenschaftsbank, den Bankier des Kornhauses, mit zwei Dritteln des

Wertes zu lombardieren. Es scheint hierzu kein Bedürfnis vorzuliegen.

Am gebräuchlichsten ist der direkte Verkauf zum Tagespreis gegen Barzahlung. Diese Art scheint den Einlieferern am bequemsten zu sein. Der Tagespreis wird zwischen der Verwaltung und dem Einlieferer von Fall zu Fall nach Qualität und Marktlage vereinbart. Um die konkurrierenden Händler durch eine möglichst hohe Preisbewilligung von vornherein aus dem Felde zu schlagen, wird aber nicht, wie bei manchen anderen Kornhäusern, vorsichtshalber ein Teil des Kaufpreises als Deckung der Betriebsunkosten zurückgehalten, vielmehr erhalten die Verkäufer sofort den Gesamterlös. Es müßte also eines sehr scharfen Rechnens bedürfen, wollte man den Preis so feststellen, daß das Kornhaus auf jeden Fall, auch bei einem späteren Preissturz, auf seine Kosten kommen müsste. Daß diese Vorsicht im Kampfe mit den Händlern oft unbeachtet blieb und zu hohe Preise bewilligt wurden, kann uns nicht in Erstaunen setzen.

Das Kornhaus, dessen Direktorium aus einem Kaufmann und einem Landwirt besteht, wird also von seinen Mitgliedern gewissermaßen zum Propergeschäft gezwungen und tritt vollkommen in die Fußstapfen eines kaufmännischen Unternehmens, dessen Formen auch äußerlich nachgeahmt werden. So tritt z. B. die Verwaltung völlig an die Stelle des Händlers, wenn sie wie dieser ihre Kunden persönlich aufsucht, um sich über die Lage des Marktes zu orientieren und ihre Wünsche und Aufträge entgegenzunehmen.

Ebenso macht die Genossenschaft rein kaufmännische Agenturgeschäfte, wenn sie das von entfernt wohnenden Einwohnern gekaufte Getreide, dessen Transport zum Lagerhaus zu teuer sein würde, nicht erst in ihren Speichern lagert, sondern, wofern es gut gereinigt und marktfähig ist, direkt nach dem Platz des Abnehmers dirigiert. Soweit das äußere Bild! —

Trotzdem nun die Genossenschaft gute Umsätze erzielte, brachte aber schon das erste Geschäftsjahr 1897/98 ein Bilanzdefizit von 55718,43 M. Um dasselbe zu entschuldigen, bringt man vor, daß ein Umsatz von 2226174 M. gemacht wurde, bei welchem im ersten Jahr ein solcher Verlust nichts zu besagen habe. Ferner schiebt man die Schuld auf das schlechte Jahr. Es würden wohl noch manchmal die Kornhausgenossenschaften mit einem Defizit abschließen; die Hauptsache sei, daß man die Preise hochhalte. Wie dies aber geschehen kann, wenn nach erfolgtem Einkaufe zu hohen Preisen das Kornhaus auf seinen Vorräten festsitzt, die es nicht abstoßen kann, scheint mir äußerst utopisch. Anders lautet dagegen das Urteil von Sachverständigen: „Das Geschäft im Vorjahre war durch stetes Steigen der Preise sogar als ein sehr gutes zu bezeichnen. Allerdings durfte man sich nicht auf gewagte Spekulationen einlassen, wie z. B. Weizenkäufe zum jeweiligen Tagespreis auf Monate hinaus abschließen, während der Preis oft um 25—30 M. per Tonne gestiegen war, ehe die Ablieferung erfolgte."

Ebenso stellen Handelskammerberichte fest, „daß das Jahr für den Getreidehandel günstig gewesen sei und

daß man sich in Halle eben verspekuliert habe. Halle habe à la hausse beeinflußt, den Preis geschraubt und sei dann auf seinen Vorräten sitzen geblieben.“

Die Richtigkeit dieser Darstellung beweist der Geschäftsbericht des Halleschen Kornhauses, welcher die Verluste dieses Jahres motivieren soll. Er führt sie darauf zurück, daß dieses Jahr dasjenige des Leitercorner in Chikago gewesen sei; infolge der dortigen Spekulationskäufe wurden die Preise auf dem Weltmarkt erhöht. Von diesen hohen Preisen wollte auch das Hallesche Kornhaus profitieren, und die Mitglieder bestürmten die Zentrale mit Angeboten, die statutengemäß zu den geltenden hohen Tagespreisen angenommen wurden. Es war unmöglich, einen Teil der Offerten zurückzuweisen, da sich die Direktion in einer schwierigen Stellung befand, insofern sie den Einlieferern nicht energisch genug entgegentreten konnte, da sie gewissermaßen ihre Brotgeber waren. Ein kaufmännisch betriebenes Haus hätte sich in dieser Zwangslage wenigstens durch gleichzeitige Terminverkäufe à la baisse einigermaßen decken können. Dies war aber in einer ausdrücklich zur Hochhaltung der Getreidepreise gegründeten Unternehmung nicht möglich. So kam es, daß das Kornhaus zu Halle als der Leitercorner zusammenbrach, noch voll war von unverkäuflichem Getreide, das zu den höchsten Preisen angekauft, durch den Preissturz aber sehr entwertet war. Höhere Preise konnten nicht erwartet werden, da die Genossenschaftsbank, deren Kredit man aufs äußerste in Anspruch genommen hatte, auf

sofortigen Verkauf drängte. Die Genossen kamen zu dem nachträglichen Beschluß, den Verlust auf ihr eigenes Konto zu verbuchen, indem sie zur Entlastung des Lagerhauses 171 M. pro Kopf bezahlten.

Gegen diese Darstellungen der Handelskammer bringt der Geschäftsbericht des Kornhauses wieder eine Entschuldigung, indem er sagt: „Das Kornhaus kann nicht, wie der Privatmann vermag, eine Zeitlang sich des Abschlusses von Geschäften mehr oder weniger enthalten, sondern ist, soll es anders seinen Zweck erfüllen, gezwungen, den Mitgliedern ihr Getreide zum Tagespreis abzunehmen. So kann es doch niemand wundernehmen, daß das Kornhaus den Folgen der bald nach Beginn des letzten Geschäftsjahres sehr schnell zurückgehenden Konjunktur sich trotz der Tüchtigkeit seiner Geschäftsleitung nicht ganz entziehen konnte“.

Ich glaube jedoch, daß hier überhaupt ein schwerer Fehler da zu suchen ist, daß ein solches Unternehmen ihren Genossen die von den Börsen festgestellten Tagespreise bezahlt und dann nicht fähig ist, schnell genug wieder abzusetzen. Entweder muß ein „Syndikatspreis“ von Zeit zu Zeit festgestellt werden und die durch Verkauf erzielten Gewinne anteilmäßig wieder verteilt werden oder, sucht man Tagespreise zu zahlen, so sehe ich keinen andren Ausweg, als die Börse zu Deckungsgeschäften heranzuziehen. In diesem Falle bestände allerdings die äußerste Gefahr, daß Spekulation im höchsten Übermaß getrieben würde und daß dann das Gegenteil von dem erreicht wäre, was man bezweckt;

nämlich infolge Eingreifens kapitalkräftiger Unternehmen mit größten Umsätzen würden die Preise unfehlbar weit größerem Schwanken ausgesetzt sein, fast sprungweise auf- und niedergehen, und es bleibt zweifelhaft, ob das hierdurch erzielte Defizit und die sehr wahrscheinlichen Unterpreise den Produzenten nicht eher noch mehr benachteiligen, als dies durch seinen Absatz an den freien Handel der Fall zu sein behauptet wird. Es ist ohne weiteres klar, daß ein Genossenschaftsganzes weit gefährlicher ist, wenn es aktiv den Handel vertritt, als dieser selbst, der in seinen unzähligen Gliedern Handlungen und Gegenhandlungen so verteilt und kompensiert, daß katastrophale Auswirkungen kaum möglich sind, da sich sämtliche Ausschläge wieder in die Organisation hinein verlaufen, während hier ein großes Ganzes auf die Außenwelt, also auf die Produzenten und Konsumenten, ihre Ausschläge zurückwirft. Betrachten wir nämlich weiter, daß nach folgendem keinen Gewinn bringenden Geschäftsverlauf des Kornhauses zu Halle die Bilanz 1901/02 wieder ein Defizit von 86410,71 M. zeitigte, so wird die Frage nach dem „Warum?“ doch sehr brenzlig. Als eine Ursache der Unterbilanz wird der Mangel an eigenem Kapital bezeichnet, welches nur 10279 M. beträgt gegenüber einer Gesamtpassiva von 1190905 M. und einem Umsatz von über 4 Millionen Mark. Darnach hat die Genossenschaft an Zinsen eine Mehrausgabe von 28425 M. Auch der Betrag der Geschäftsunkosten ist relativ viel zu hoch; er beträgt 2,9% des Umsatzes. Es ist aus diesen Zahlen schwer ersichtlich, wie ein

Profit für die Landwirtschaft herausgewirtschaftet werden soll. Dazu brauchen wir nur noch anzuführen, daß das Kornhaus mit einem vom Staat gegebenen Kapital von 300000 M. eingerichtet wurde, eine Summe, die verzinst werden muß und deren Rentabilität sehr zweifelhaft ist. Dazu wird mit solchen Ausgaben nicht der selbstverantwortliche Geschäftsmann, wie im Handel, privatim belastet, sondern die Finanzkraft des Staates, die wohl oder übel durch Steuern ergänzt werden muß. Hieraus ergibt sich weder ein Nutzen für die Allgemeinheit noch für die Landwirtschaft.

Der Geschäftsbericht des Kornhauses zu Halle suchte nun sein Defizit durch folgende vier Momente zu motivieren:

1. Flauheit des Marktes,
2. Lagern zu großer Bestände,
3. Lagerverluste durch Hitze,
4. Konkursverluste durch die Leipziger Bank.

Der stereotyp wiederkehrende erste Punkt, die Klage über den flauen Markt, dürfte wohl zu einem großen Teil durch Punkt 2, das Lagern zu großer Bestände verursacht oder wenigstens unterstützt werden; denn derartige Getreideansammlungen in der Provinz dürften nicht nur Stockungen verursachen, sondern werden unweigerlich mangelnden Absatz zur Folge haben, da die Lücken, die sie ausfüllen sollten, durch anderweitige Zufuhr ausgefüllt werden.

Interessant ist es auch, daß die Geschäftsleitung bei ihren wirtschaftlichen Prognosen nur die vermutlich

schwache Inlandsernte in Betracht gezogen hatte. Es heißt darüber: „Die logische Schlußfolgerung war die, daß man auf hohe Preise in Weizen und dem damit eng verbundenen Artikel Roggen, hingegen auf niedrigere Preise in Hafer infolge einer bevorstehenden bedeutenden Ernte zu rechnen hatte. Aber gerade das Gegenteil ist eingetreten. In allen interessierten Kreisen hatte man vollständig die Rechnung ohne den Wirt gemacht, und der Wirt, der uns mit großen Mengen Getreide aufwarten konnte, war das Ausland, in der Hauptsache Amerika." Von der Möglichkeit eines Auslandsimports, der einen Strich durch ihre „logischen" Erwägungen machen konnte, scheint also die Kornhausleitung keine Ahnung gehabt zu haben. Dieser Punkt erscheint besonders bemerkenswert; denn man scheint in Halle unter dem Einfluß der Lehre gestanden zu haben, daß der Weltmarkt nur durch fiktives Angebot auf den Inlandspreis einwirke, nicht aber durch Einfuhr effektiver Ware bis in die Binnenplätze. Als man nun angesichts des schlechten Ausfalls der Inlandsernte à la hausse spekulierte, traten natürlich Verluste ein.

Über Punkt 3 berichtet Leonhard, daß die „abnorm" großen Lagerverluste durch Hitze auf technischen Mängeln beruhen, welche aber die Direktion bei ihren zahlreichen Agitationsreisen für Beitrittszwecke verschwieg. Es soll tatsächlich ein Gewichtsmanko von 4000 Zentnern bei einem Umsatz von 290000 Zentnern zu verzeichnen gewesen sein.

Angesichts dieser traurigen Erfahrungen trat bald die

Frage der Auflösung des Silos in den Vordergrund, zumal das folgende Jahr wieder ein Defizit von 29486 M. brachte. Es kam dann noch zu gerichtlichen Streitigkeiten zwischen den Genossen, in deren Verlauf dem Kornhaus Verschleierung der Bilanz vorgeworfen wurde. Die Unterbilanzen seien durch Spekulation mit fremdem Getreide hervorgebracht: wahrscheinlich ein Moment, nach dem die Direktoren über ihre Verfügungsberechtigung hinausgeschritten sind. Interessant ist ein vorgebrachter Beweis, daß das Kornhaus ein Lieferungsgeschäft in Weizen von Herbst bis Frühjahr für 158 M. abschloß, zu einer Zeit, wo die Preise unbedingt steigen mussten. Der Rechtsanwalt der Klägerin brachte hiergegen vor, daß „die Genossenschaft idealen Zwecken nachstrebe und deshalb an Mitglieder und Lieferanten höhere Preise zahle als an andere Firmen. Diese vorweg genommenen Gewinne müssten die Genossen für Unterbilanzen am Jahresende entschädigen." Eine eigentümliche Preispolitik, die hier getrieben wird, indem die Gewinne nur bezahlt werden, um für Unterbilanzen zu entschädigen!

Später glaubte man die Einführung von Speichern für Düngemittel erzwingen zu müssen unter der Motivierung, die wörtlich lautet: „Bei Gründung der Genossenschaft sei beabsichtigt gewesen, die notwendig werdenden, verhältnismäßig hohen Geschäftsunkosten aus zu erwartenden Überschüssen aus dem Verkauf von Getreide zu decken. Infolge der Notwendigkeit, dem Landwirt für sein Getreide die höchsten Preise zu zahlen, und der großen Gegnerschaft, die zu bekämpfen sei, wurde es

schwache Inlandsernte in Betracht gezogen hatte. Es heißt darüber: „Die logische Schlußfolgerung war die, daß man auf hohe Preise in Weizen und dem damit eng verbundenen Artikel Roggen, hingegen auf niedrigere Preise in Hafer infolge einer bevorstehenden bedeutenden Ernte zu rechnen hatte. Aber gerade das Gegenteil ist eingetreten. In allen interessierten Kreisen hatte man vollständig die Rechnung ohne den Wirt gemacht, und der Wirt, der uns mit großen Mengen Getreide aufwarten konnte, war das Ausland, in der Hauptsache Amerika.“ Von der Möglichkeit eines Auslandsimports, der einen Strich durch ihre „logischen“ Erwägungen machen konnte, scheint also die Kornhausleitung keine Ahnung gehabt zu haben. Dieser Punkt erscheint besonders bemerkenswert; denn man scheint in Halle unter dem Einfluß der Lehre gestanden zu haben, daß der Weltmarkt nur durch fiktives Angebot auf den Inlandspreis einwirke, nicht aber durch Einfuhr effektiver Ware bis in die Binnenplätze. Als man nun angesichts des schlechten Ausfalls der Inlandsernte à la hausse spekulierte, traten natürlich Verluste ein.

Über Punkt 3 berichtet Leonhard, daß die „abnorm“ großen Lagerverluste durch Hitze auf technischen Mängeln beruhen, welche aber die Direktion bei ihren zahlreichen Agitationsreisen für Beitrittszwecke verschwieg. Es soll tatsächlich ein Gewichtsmanko von 4000 Zentnern bei einem Umsatz von 290000 Zentnern zu verzeichnen gewesen sein.

Angesichts dieser traurigen Erfahrungen trat bald die

Frage der Auflösung des Silos in den Vordergrund, zumal das folgende Jahr wieder ein Defizit von 29486 M. brachte. Es kam dann noch zu gerichtlichen Streitigkeiten zwischen den Genossen, in deren Verlauf dem Kornhaus Verschleierung der Bilanz vorgeworfen wurde. Die Unterbilanzen seien durch Spekulation mit fremdem Getreide hervorgebracht: wahrscheinlich ein Moment, nach dem die Direktoren über ihre Verfügungsberechtigung hinausgeschritten sind. Interessant ist ein vorgebrachter Beweis, daß das Kornhaus ein Lieferungsgeschäft in Weizen von Herbst bis Frühjahr für 158 M. abschloß, zu einer Zeit, wo die Preise unbedingt steigen mussten. Der Rechtsanwalt der Klägerin brachte hiergegen vor, daß „die Genossenschaft idealen Zwecken nachstrebe und deshalb an Mitglieder und Lieferanten höhere Preise zahle als an andere Firmen. Diese vorweg genommenen Gewinne müssten die Genossen für Unterbilanzen am Jahresende entschädigen.“ Eine eigentümliche Preispolitik, die hier getrieben wird, indem die Gewinne nur bezahlt werden, um für Unterbilanzen zu entschädigen!

Später glaubte man die Einführung von Speichern für Düngemittel erzwingen zu müssen unter der Motivierung, die wörtlich lautet: „Bei Gründung der Genossenschaft sei beabsichtigt gewesen, die notwendig werdenden, verhältnismäßig hohen Geschäftsunkosten aus zu erwartenden Überschüssen aus dem Verkauf von Getreide zu decken. Infolge der Notwendigkeit, dem Landwirt für sein Getreide die höchsten Preise zu zahlen, und der großen Gegnerschaft, die zu bekämpfen sei, wurde es

jedoch der Geschäftsleitung schwer, die Deckung der Ausgaben auf diesem Weg zu ermöglichen. Nach langen Verhandlungen und Berücksichtigung verschiedener anderer Vorschtäge, die jedoch gesetzlich nicht zulässig seien, haben Aufsichtsrat und Vorstand beschlossen, den Verkauf aller Futter- und Düngemittel, überhaupt landwirtschaftlicher Bebarfsartikel an unsere Mitglieder zur Erzielung von Überschüssen in den Geschäftsbetrieb mit aufzunehmen. Bedenken gegen eine Änderung der Statuten in diesem Sinn seien nicht zu erheben, da seitens des Ministeriums kein Einspruch zu erwarten sei; doch sei der Anbau eines Speichers, in welchem hauptsächlich die Düngemittel zu lagern seien, notwendig.“

Der Sinn dieser Motivierung ist sehr zweideutig; er scheint offenbar darauf abzuzielen, daß an dem Handel mit Futter- und Düngemitteln auf Kosten der Genossen wieder eingebracht werden soll, was man an Getreide verloren hat, d. h. das Kornhaus nimmt von den Genossen hohe Ankaufspreise für Futter- und Düngemittel, um sich für die hohen bezahlten Getreidepreise zu entschädigen; es nimmt also mit andern Worten mit der einen Hand, was es mit der andern gegeben hat.

Die Lage des Kornhauses wurde aber dennoch bald gänzlich unhaltbar; man kündigte dem Staat seine Lagerräume, deren Miete man ohnehin nur zu 8% bezahlt hatte und löste den Betrieb auf. Das „Berliner Tageblatt“ widmet diesem Ende folgenden markanten Nachruf: „Man wird diese inneren Fehler in erster Reihe in der künstlichen Züchtung der agrarischen Ge-

nossenschaften mittelst staatlicher Subvention und darin zu suchen haben, daß diese Institutionen es sich weniger angelegen sein lassen, die Interessen der Landwirtschaft positiv zu heben, als feindselig gegen den Getreidehandel vorzugehen.“

Die Wahrheit dieses Ausspruches beweist, daß „nur wenige Mitglieder gewillt waren, sich durch den Liefer- und Abnahmezwang noch fester an das versinkende Unternehmen ketten zu lassen“. Es schieden nämlich im selben Jahr noch zwei Drittel der Mitglieder aus.

Ein Hauptgrund, daß dieses Unternehmen nicht prosperierte, dürfte in der staatlichen Verwaltung zu suchen sein, die mit überwältigender Mehrheit den Markt zu beeinflussen trachtete. Wir haben es jedoch nicht mit einer Organisation zu tun, die parallel neben der Börse herläuft — was allerdings angestrebt wird —, sondern die in das Tätigkeitsfeld derselben eingreift als eine große Händlergruppe, ein Unternehmer, der selbst den Boden der Börse betritt, indem sie deren Preise formen hilft, sich denselben aber nicht so leicht anzupassen vermag wie der Getreidehändler; denn die Gunst des Augenblicks kann sich nur die freie individuelle Persönlichkeit und nicht der beamtete Apparat eines Unternehmens zunutze machen.

Haben wir also an diesem Beispiel zur Genüge gesehen, daß die Tätigkeit der Genossenschaft dem Handel die Landkundschaft entzieht, so werden dieser zudem die Hände gebunden, da sie nicht frei handeln kann und an dem Risiko der Genossenschaft beteiligt

ist, indem sie in diesem Falle keine Dividende auf ihren Anteil erhält. Während der Produzent also bei freiem Handel nur die eigene Haut zum Markte trägt, hat er als Genosse auch noch für die Fehler anderer aufzukommen. Wenn auch die sächsischen Getreidehändler zum Teil persönlich gute Beziehungen zu den Genossenschaften haben, so glaubt man damit — abgesehen davon, daß es nur verhältnismäßig wenige Fälle sind — keinen Weg zu gemeinsamer Arbeit gegeben. Außerdem handelt der Händler mit Vorliebe nach Provenienz; denn wo ich mehrfach gut bedient wurde, kaufe ich wieder, und dabei wird eine ganz feine Ware auch besser bezahlt.

Was die mögliche Marktbeeinflussung der einen oder anderen Partei an der Chemnitzer Börse anbetrifft, so erwähnte ich schon, daß der Markt ganz von den maßgebenden Börsen beherrscht wird; infolgedessen sind keine sehr großen Spekulationsmöglichkeiten vorhanden, und es kommen auch keine Spekulationen vor, die marktbeherrschend werden können, zumal die erforderlichen Kapitalien fehlen. Einfluß hat die Börse nur auf den Lokalmarkt, und das auch ganz begrenzt.

Ziehen wir nun die rein lokalen Verhältnisse in einen allgemeinen Kreis, so läßt sich folgendes sagen: Wie aller Handel, so sucht auch der Getreidehandel einem späteren Bedürfnis durch Berechnung zuvorzukommen, was bei den äußerst schwankenden Verhältnissen, denen die landwirtschaftlichen Produkte unterliegen, sehr schwierig ist und nie in voller Höhe erreicht

werden wird. Es liegt also im Wesen des Handels, zu spekulieren, wenn wir hierunter lediglich die Grundtatsache verstehen wollen, aus gegenwärtigem Bekannten auf künftiges Unbekannte zu schließen. Spekulation ist also in ihrem Urwesen nichts anderes, als die Berechnung kommender unbekannter Erscheinungen und Zustände aus dem gegenwärtig Tatsächlichen und den daraus erkennbaren Momenten, die zu Schlüssen berechtigen. Die Verfeinerung dieses Prinzips zu technisch hochentwickelten Spekulationsgeschäften wird später wieder berührt werden. Erwähnen möchte ich an dieser Stelle nur, daß die Begriffe Spiel und Wette mit der Spekulation des Handels nichts gemein haben, da sie der wirtschaftlichen Arbeit fremd gegenüberstehen und unvermittelt neben dem industriellen Leben herlaufen, während die Spekulationsgeschäfte des Handels, gleichviel, ob und in welcher Form sie an der Börse abgeschlossen werden, unmittelbar und produktiv in den Verkehr des wirtschaftlichen Lebens eingreifen. Wesen der Spekulation ist ihre Tendenz zur Aufhebung der Zufälle, welche im wirtschaftlichen Leben hereinzubrechen pflegen, indem sie deren Eintreten vorher berechnet.

So ist ein milder Winter ein günstiges Zeichen für den Ernteausfall. Die Spekulation rechnet dann auf Kornüberfluß und billige Preise; der Vorrat also wird minder sparsam gehütet; das Angebot übt weniger Zurückhaltung, so daß die Preise jetzt schon mäßiger werden. Umgekehrt gibt ein Nachtfrost im Mai zu ernstesten Befürchtungen Anlaß. Die Zurückhaltung

des Angebots und steigende Preise sind dann die Vorläufer eines schlechten Erntejahrs. In beiden Fällen, welche nur kurz ein paar Extreme darstellten, ist natürlich eine Täuschung sehr leicht möglich, und zwar um so wahrscheinlicher, je einseitiger die Indizien des Kommenden gewürdigt werden. Daher bietet eine breite Grundlage der Erfahrungen und ein weitester Kreis von Urteilen, was unstreitig beides in der heutigen Technik des Getreidehandels scharf zutage tritt, das einzige Mittel, um Täuschungen der Spekulation auf ein Minimum abzuschwächen. Dies tritt besonders in der Technik des Welthandels ganz charakteristisch hervor, zumal lokale Mißverhältnisse schnell durch entsprechende Einfuhr abzugleichen sind.

Es gebührt also der Stellung des Händlers als Importeur an einem lokalen Markt (wie Chemnitz) ein ganz besonderer Platz. Sachsen, das einen verhältnismäßig großen Prozentsatz seines Getreideverbrauches aus heimischen Produkten deckt, indem diese vornehmlich zu Mischungen mit anders gearteten Qualitäten des Auslandes benützt werden, steht bezüglich der Preise, die es aus den heimischen Produkten erzielt, in unmittelbarer Abhängigkett zu den Weltmarktpreisen und ist darin mittelbar an die Handlungen seiner Importeure geknüpft. Diese sind es auch vornehmlich, deren Interessen sich so ganz entgegengesetzt zu denen des einheimischen Absatzes verhalten. Während sich nämlich das Mißverhältnis der landwirtschaftlichen Genossenschaften zum Kleinhändler speziell darauf beschränkt, daß dieser durch den überlegeneren

Teil, der sein Geschäft immer mehr aufkauft und aufsaugt, aus dem Felde geschlagen wird und gegenüber dem Großhändler, daß dieser einen kräftigen Konkurrenten bekommt, so liegen die hervortretenden Momente in der Stellung der Genossenschaft gegenüber dem Importeur in den gänzlich divergierenden Interessen beider.

Der letztere ist unstreitig der stärkere Teil. Ist es ihm doch überlassen, die billigste Lieferungsquelle zu suchen, den günstigsten Moment des Absatzes zu wählen und als Käufer oder Verkäufer aufzutreten, ganz wie er es für richtig hält. Unabhängig von dem Produkt, das Gegenstand seines Handels ist, trachtet er hier nach billigsten, dort nach höchsten Preisen und sucht die Wechselfälle der Konjunktur in allen ihren Erscheinungen zu seinen Gunsten auszunutzen. In Anpassung an die jeweiligen Marktverhältnisse und unter Berücksichtigung der individuellen Wünsche und Verhältnisse seiner Kundschaft ist es ihm ganz gleichgültig, ob er argentinischen Weizen oder russischen Roggen handelt, und ob die Preise des Produktes hoch oder niedrig stehen; die Hauptsache ist für ihn die Differenz zwischen seinem Einkaufs- und Verkaufspreis, also daß er verdient. Er zieht seine Gewinne lediglich aus dem Schwanken der Preise. Begrüßt er demnach die Baisse ebenso wie die Hausse, indem er jeweilig seine Engagements verschiebt, sich „dreht", um börsentechnisch zu sprechen, so liegen beim Absatz des heimischen Produzenten, der sich hier in der Genossenschaft verkörpert, die Verhältnisse wesentlich anders. Vorher möchte ich noch sagen, die

Verschiebung der Engagements des Händlers bei sich wendender Konjunktur stellt sich praktisch etwa folgendermaßen dar: In der Hausse tritt das Einkaufsgeschäft in der Reihenfolge vor das Verkaufsgeschäft; der Händler kauft, um teurer zu verkaufen; in der Baisse ist lediglich die Reihenfolge vertauscht: der Händler verkauft, um billiger einzukaufen. Eine scharfe Trennung ist aber tatsächlich nicht möglich und wird auch kaum beobachtet, zumal beim Handel in Produkten ein wesentlich engeres Verhältnis zwischen dem Händler und seinem Handelsobjekt besteht, als wir das an der Wertpapierbörse beobachten können, die ganz prinzipielle Unterschiede gegenüber der Produktenbörse aufweist. Während sich hier der Spekulant innerhalb weniger Minuten mehrmals „drehen“ und seine Handelsobjekte wechseln kann, so ist das im Handel mit Produkten ganz unmöglich, zumal an einer Börse wie Chemnitz, der das Terminhandelsgeschäft fremd ist. Ein reines Berufsspekulantentum, das lediglich auf Konjunkturschwankungen spekuliert, gibt es hier überhaupt nicht. Es besteht immer eine mehr oder weniger große Abhängigkeit zwischen Handelssubjekt und -objekt, welche vornehmlich durch die Stellung des abschließenden Subjektes zum Markte bedingt ist.

Richtet sich also die Spekulation des Händlers abwechselnd auf steigende und fallende Preise, so tritt dem als wesentlicher Unterschied die Beschränkung der Genossenschaft auf Spekulation à la hausse gegenüber. Und hier liegt augenscheinlich der Schwerpunkt der gesamten Interessengegensätze der beiden Parteien.

Die Absatzgenossenschaft also, wie sie hier lediglich in Betracht kommt, erfüllt die Aufgabe eines Verkaufssyndikats in Getreide. Der genossenschaftliche Zusammenschluß der Landwirte zum Zwecke gemeinsamen Absatzes ihrer Produkte stellt sich dem kartellierten Vorgehen gleich, das Kleinwächter mit Produktions- und Preiskartelle bezeichnet. Allerdings besteht hier der wesentliche Unterschied, daß weder die Produktion noch die Preise von vornherein festgelegt werden; es soll vielmehr durch solidarisches Vorgehen das vorhandene Produkt, dessen Quantität lediglich von den Wirtschaftsverhältnissen und den jeweiligen Witterungseinflüssen abhängig ist, in seinem ganzen Umfang abgesetzt werden, und zwar zu dem höchstmöglichen Preise, der den tatsächlichen Marktverhältnissen und den Kosten der Produktion zuzüglich Gewinnstreben gerecht wird. Sagt nun Stephinger (a. a. O. S. 147): „Das Kartell ist eine Versicherung und zugleich eine Spekulationsmöglichkeit“, so dürfte dieser Satz auch auf die Absatzgenossenschaft anzuwenden sein. Auch sie ist ein „Kind der Not“ und ein „Zusammenschluß zu wirtschaftlicher Ausbeutung sowohl der Rohstoffe, Kraftquellen und Transportmittel als auch des Marktes“.

Der Wille zur Ausbeutung des Marktes verkörpert sich in dem ständigen Streben der Genossenschaften à la hausse. Es treten nun tatsächlich Fälle ein, wo Händler und Genossenschaft zur selben Zeit an demselben Objekt divergierende Interessen haben. Sucht die Genossenschaft in der Baisse durch Zurückhalten des Angebotes

die Preise zu halten, so strebt der Händler nach entgegengesetzter Richtung, indem er mit Blankoverkäufen an den Markt tritt. Wer der Stärkere ist, läßt sich insofern nicht feststellen, als einmal an der Provinzbörse derartige Manipulationen niemals in dem Umfange und in der einen Richtung vorkommen, um preisbildend zu wirken. Ferner steht der lokale Markt zu stark unter dem Einfluß der Weltbörsen, um gegen deren Tendenz durch selbständiges Vorgehen anzukommen. Die Marktpreise schließen sich also ganz den Nachrichten von den Weltbörsen an. Es ist allerdings nicht zu leugnen, daß bei einem derartigen Vorgehen der Genossenschaft eine lokale Preisverschiebung in folgender Art stattfindet (an der Chemnitzer Börse): Bei der Politik der Zurückhaltung des Angebots verschwindet das sächsische Getreide oft vollständig vom Markte. Leichtes Anziehen der Lokalpreise ist unbedingte Folge, vorausgesetzt, daß andere für die Preisbildung maßgebende Umstände nicht in entgegengesetzter Richtung das Übergewicht halten. Diese Politik könnte nun zu ihrem Ziele führen, wenn die Genossenschaften als alleinige Anbieter den Markt beherrschten. Abgesehen davon, daß dies bei weitem nicht der Fall ist, daß ferner die überlegene Zahl der Großhändler selten mit ihnen gleiche Politik treibt und daß ferner, wie Beobachtungen lehrten, die anbietenden Genossenschaften unter sich wieder divergierende Ansichten vertreten, die sich in entgegengesetzten Handlungen äußern, so ist die Hauptfolge ihrer Politik die, daß sich der Markt dem ausländischen, oder sagen wir auswärtigen

Getreide zuwendet, womit das aus anderen Gegenden Deutschlands oder dem Ausland nach Sachsen eingeführte gemeint ist. Der importierende Händler, der weiter seine Politik der Blankoverkäufe treibt, also à la baisse spekuliert, zieht die Nachfrage an sich; er geht mit der Konjunktur, versorgt seine Kundschaft und verdient. Somit tritt also bald dem mangelnden Angebot in sächsischem Getreide die fehlende Nachfrage gegenüber. Die Folge ist, daß nur sehr wenig Geschäfte auf dem Lokalmarkt getätigt werden, und wenngleich dieser auch bald steigende Tendenz der Preise aufweist, so muß doch früher oder später das künstlich zurückgehaltene Angebot hervortreten. Dies bewirkt, da es auf gesättigte Nachfrage stößt, einen schnellen Preissturz. Ist es also dem Großhändler, der meist gleichzeitig Importeur ist, gelungen, seinen Kundenkreis bei einem für beide Teile angemessenen Preise zu versorgen, wobei er andererseits seine Landkundschaft mit gleich hohen Preisen hat bezahlen können, so muß sich das verspätete Angebot der Genossenschaften mit geringeren Preisen zufriedengeben.

Hier möchte ich erwähnen, daß die Politik der Zurückhaltung durch die Genossenschaften selten vom Großhändler mitverfolgt wird, denn es ist der Genossenschaft leichter, die Warenknappheit zu vermehren, zumal sie vom Staat Lagerhäuser und Kapitalien zur Verfügung gestellt bekommt, also weniger mit Lagerspesen und Zinsverlusten zu rechnen hat. Durch die Spekulationsschlüsse der Genossenschaften kommt es dennoch vor, daß tatsächlich kein Handelsobjekt mehr am Markte ist.

Es darf aber nicht vergessen werden, daß die Grenze der divergierenden Interessen da ist, wo die Lokalpreise die Höhe der Weltmarktpreise erreicht haben; denn es ist dann unmöglich für die Genossenschaften, eine weitere Spekulation à la hausse zu betreiben, da sich der Markt unweigerlich dem Einfuhrprodukt zuwendet, sobald die Qualitäten sich mit niederen Preisen vereinigen.

Hier sahen wir nun an einem Fall, der aus einem Wirrsal von Kreuz- und Quergeschäften herauszuschälen versucht wurde und der aus den Tatsachen des Chemnitzer Marktes genommen ist, eine verfehlte Politik der Genossenschaft von dem Moment an, wo sie Interessen verfolgt, die denen des Händlers diametral entgegenstehen. Als schwächerer Teil, der nur an eine Spekulationsrichtung gebunden und bei weitem noch nicht so stark ist, um marktbeeinflussend hervorzutreten, ziehen sie natürlich den Kürzeren. Es dürfte ferner hervorgehoben werden, daß die Genossenschaft, die neben dem Händler selbst wie eine Großhändlergruppe an den Markt tritt, unbedingt besser fahren würde, wenn sie mit diesen weniger eine entgegengesetzte als gleichlaufende Politik betreiben würde, sofern es ihre Abhängigkeit von ihrem Handelsprodukt zuläßt.

Demgegenüber ist nun zu bemerken, daß sich die Genossenschaft schadlos zu halten sucht, indem sie von ihren Prinzipien abweicht und als Käufer an den Markt tritt, also beide Funktionen des Händlers ausübt. Ich betonte bereits mehrfach, daß dies nichts weniger als gewagt sei, da für die Schlüsse der Genossenschaft die

Genossen haften und den Schaden tragen müssen. Der Landwirt also bekommt außer einem zu geringen Preise für sein Produkt keine Dividende auf seinen Anteil; außerdem ist er gezwungen, für ein eventuelles Defizit in der Bilanz der Genossenschaft einzutreten, wie wir das am Beispiel des Hallenser Kornhauses gesehen haben.

Verleiht der Eigennutz dem Händler einen Scharfblick, der jedes günstige Moment herauszuspüren weiß, so dürfte die hieraus folgende Gewandtheit im Handeln, die ein Einzelner, Routinierter auszuüben vermag, doch längst nicht auf Gesellschaften zu übertragen sein, die oft durch ungenügend fachkundige Organe geleitet und vertreten werden. Dieses Moment dürfte auch wohl Ursache des Scheiterns so vieler derartiger Unternehmen sein, und gleichzeitig bietet es uns einen Anhaltspunkt für die Grenzen des Kompetenzbereiches der Genossenschaften, worüber Kretzschmar unter Anlehnung an Wygodzinski folgendes berichtet (a. a. O. S. 82): „. . . . und endlich die Tatsache, daß die Gunst des Augenblicks nur immer der Einzelne ergreifen kann, verleiht dem kapitalistischen Großbetrieb eine ungeheure Überlegenheit über den als Demokratie mit langsamer und schleppender Willensbildung arbeitenden und bei prinzipieller Gleichbehandlung aller Mitglieder auf eine Durchschnittsleistung festgelegten Genossenschaftsbetrieb, der unter Aufrechterhaltung des Kleinbetriebs das zu erreichen sucht, was der Großbetrieb leistet."

Stellt hier allerdings Kretzschmar den Genossenschaftsbetrieb dem produzierenden Großbetrieb gegen-

über, so dürfte der Satz, auf unsere Marktverhältnisse angewandt, sich ebenso auf den Großhändler beziehen, der im Gegensatz zu der Genossenschaft meist wenige kapitalkräftigere und leistungsfähigere Produzenten in seiner Person vertritt. Durch diese Tatsache wird er auch in die Lage versetzt, die Genossenschaft ohne eigenen Schaden zu unterbieten, da er andererseits durch Einkauf großer, gleichgearteter Mengen auch günstigere Preise hat erzielen können, die weniger durch eigene Kosten und Arbeit beim Reinigen und Egalisieren beeinträchtigt werden. In der Tat arbeitet der Händler auch billiger als die Genossenschaft, was uns die Praxis zur Genüge zeigt.

Die Annahme, daß ein ausgeprägtes Genossenschaftssystem abgleichend auf die Preise wirkt, dürfte wohl noch verfrüht sein, da, wie wir sahen, an der Provinzbörse die Genossenschaft lediglich die Stellung eines Großhändlers mit weitem Konkurrentenkreise einnimmt, daß wir also hier keineswegs von einem organisierten Vorgehen gegenüber dem freien Einzelvorgehen der Händler sprechen können. Außerdem ist der genossenschaftliche Absatz noch sehr jung. Er setzte erst, wie Kretzschmar berichtet, in Sachsen im Jahre 1897 ein. Wollte man versuchen, durch Preiskurven festzustellen, ob seitdem weniger große Schwankungen des Getreidepreises zu beobachten sind, so müßte das unbedingt zu einem vollen Mißerfolg führen, da einerseits, wie wir bereits feststellten, die Chemnitzer Börsenpreise (und so auch die Preisfeststellungen anderer Lokalbörsen) keineswegs rein den lokalen Verhältnissen entsprechen und andererseits die Genossenschaften als hervortretend preisbildender Faktor hier gänzlich auszuschalten sind.

Im Anschluß an diese Betrachtung möchte ich noch die Worte von Dr. Walter Pinner, dem Generalsekretär des „Verbandes der Getreide- und Futtermittelvereinigungen Deutschlands e. V. Berlin“, anführen, der sich mir gegenüber in privaten Mitteilungen wie folgt äußerte: „Grundsätzlich wird man eines sagen können: ‚Die Genossenschaften streben letzten Endes nach der Beherrschung des Marktes zugunsten der Erzeuger.‘ Doch ist die Erreichung dieses Ziels infolge des sehr starken Handels noch im weiten Felde. Im laufenden Geschäft wird allgemein die Beobachtung gemacht, daß die Genossenschaften die Konjunktur sehr schleppend mitmachen. In der Hausse verkaufen sie an die Bauern Futter- und Düngemittel mitunter unter Marktpreis. In der Baisse verlangen sie die Abnahme ihrer Waren zu teuren Einkaufspreisen, d. h. über Marktpreis.“ Dies deckt sich mit dem, was wir eben ausführten und zeigt die oft sehr falsche Politik dieser Unternehmen.

B. Die Genossenschaft als Glied des Handels.

Haben wir in den vorigen Kapiteln das Wesen und die Tätigkeit des Getreidehandels einerseits, und der Getreideabsatzgenossenschaften andererseits kennen gelernt, und haben wir weiter Interessengegensätze und Existenzkonflikte zwischen beiden aus den mannigfachsten

Ursachen abgeleitet und dargestellt, so haben wir jetzt noch nach einem Wege zu suchen, der ein Zusammenarbeiten dieser Träger unseres Getreidehandels ermöglicht, jedem sein spezielles Feld anweist, und nicht zuletzt der Genossenschaft als dem Jüngeren von beiden, der offensichtlich in das Tätigkeitsfeld des Getreidehandels eindringt, um ihn schließlich ganz zu verdrängen, die Grenzen ihrer Kompetenz zu weisen, innerhalb deren sie ihre Prinzipien verwirklichen kann, sich selbst nicht schädigt und zum Schaden unserer Volkswirtschaft sich nicht mit Arbeiten aus einem Gebiet belastet, das einem jeweils für dasselbe privilegierten besonderem Stand, dem Kaufmannstand, vorbehalten sein muß.

In einem Lande wie Deutschland, in dem es ausgeschlossen ist, daß es seinen eigenen Bedarf allein deckt, kann auf die Mitwirkung des Handels nicht verzichtet werden. „Damit ist", sagt Wygodzinski, „von vornherein die Monopolisierung des Getreidehandels durch die Landwirtschaft . . . ausgeschlossen; wir können mit dem Handel nur innerhalb gewisser Grenzen konkurrieren, nicht ihn besiegen". Selbst wenn alles im Lande erzeugte Getreide genossenschaftlich verkauft werden könnte, wäre ein maßgebender Einfluß auf die Großhandelspreise, die im weiteren auch die Marktpreise bestimmen, nicht zu erzielen; was erreicht werden kann, ist lediglich eine Verkürzung des Weges vom Produzenten zum Konsumenten, eine Ausschaltung überflüssiger Mittelspersonen. Diese aber müssen auch wirklich überflüssig sein; die Überflüssigkeit jedoch läßt sich theoretisch

nicht feststellen, sie ist vielmehr schon mit der Durchführung selbst erwiesen. Eine Absatzgenossenschaft kann also unter sonst günstigen Umständen da am Platze sein, wo bis jetzt ein kleinerer Händler den Absatz des Getreides vermittelt. Alle Funktionen, welche dieser augenblicklich versieht, fallen dann der Genossenschaft zu. Bedenken wir, daß der Aufgabenkreis des kleinen Landhändlers sich darin erschöpft, Getreide bei den Kleinbauern zusammenzukaufen und — gereinigt und geordnet — an den Markt zu bringen, so ist sehr wohl einzusehen, daß die Genossenschaft, die seine Geschäfte aufnimmt, dann auch in alle seine Funktionen tritt. Mußte aber der Kleinhändler dann in der Regel an einen Großhändler absetzen, der erst seinerseits von der Börse Gebrauch macht und eigentliche „Händlerfunktionen" ausübt, so tritt die Genossenschaft bereits automatisch in die Rolle dieses letzteren, indem sich in ihr vereinigt, was eine Reihe kleiner Händler getrennt darstellte: das Angebot der Kleinbauern ihres Landesteiles. Mit diesem Moment aber ist sie zum Konkurrenten des Großhändlers geworden, mit dem sie wetteifernd auf derselben Stufe steht. Sie hat ihren Prinzipien genügt und hat erreicht, was der Kleinbauer wünscht: Unabhängigkeit vom Landhändler, der gleichzeitig sein „Bankier" war. Der Kleinbauer wird in Gesamtheit am Getreidemarkt vertreten, um seine Interessen selbst zu wahren, Interessen, die sich in der Gewährung angemessener Preise erschöpfen. Tatsächlich darf auch da, wo der Kleinhändler dem Großhändler einerseits

und der Genossenschaft andererseits gewichen ist, von einer unreellen Ausbeutung der dem Markte fernerstehenden Landwirte nicht die Rede sein. Die Preisfeststellung geschieht nicht mehr — wie früher — einseitig durch den Händler, sondern durch Landwirt und Händler gemeinschaftlich an der Börse oder auf dem Wochenmarkt. Durch ihre bloße Existenz wirken auch die Genossenschaften wie die Großhändler als Preisregulatoren, und in ihrer eben entwickelten Funktion als Verkaufsgenossenschaft genügen jene auch ihrer sozialpolitischen Bedeutung: als genossenschaftliche Organisation das letzte Glied derselben zur „Befreiung des Bauern aus der Abhängigkeit vom Handel" zu bilden.

Müssen wir nun bis hierher dem Genossenschaftsgedanken vollkommen Rechnung tragen, indem wir seine Verdichtung zu Handlungen verfolgten, die aus der Zersplitterung eine Einheit schufen, so stoßen wir jetzt alsbald auf Mißhelligkeiten, welche die vom Genossenschaftsgedanken abweichende Fortentwicklung dieser Organisationen zeitigen:

Es liegt im Wesen der Genossenschaft, daß, sofern sie über den Charakter des reinen Nachbarschaftsverbandes hinausgeht, sie die Führung der Geschäfte berufsmäßigen Beamten übertragen muß. Die Genossenschaft, die einen kaufmännisch gewandten Leiter besitzt, tritt alsdann den Genossen gegenüber meist als Käufer auf, und verwertet das Getreide auf eigenes Risiko. Freilich verwischt sich damit der eigentlich genossenschaftliche Charakter; aber da die Genossenschaft ja

nicht etwa Prinzipien huldigen, sondern produktiv schaffen soll, so müssen wir es rechtfertigen, daß ihre moderne Form entschlossen den Getreideverkauf als ihre kaufmännische Hauptaufgabe auffaßt und diese mit allen entsprechenden Hilfsmitteln durchführt. Diese „Hilfsmittel" sind natürlich kaufmännischer Art, und somit stoßen wir hier gleich auf unsere Hauptfrage: Wieweit darf die Genossenschaft Handelspolitik treiben?

Diese Frage zu beantworten, kann nicht Aufgabe meiner Arbeit sein, zumal sie sich auch nicht im Rahmen dieses einzigen Kapitels erschöpfen ließe. Ich muß aber dennoch hier zu ihr Stellung nehmen, da ich Handels- und Genossenschaftstätigkeit zu trennen versuchen will.

Es sei zunächst dahingestellt, ob der Wille der Genossenschaft, den gesamten Handel auszuschalten und dessen Funktionen an sich zu reißen, die Triebfeder ihres Strebens war, oder ob diese Idee sich erst aus der Tatsache heraus entwickelte, daß die Genossenschaft, um ihrer Aufgaben völlig Herr zu werden, sich kaufmännischer Hilfsmittel bedienen mußte. Fest steht jedenfalls, daß sich bei diesen Genossenschaften nichts schwerer gerächt hat, als deren unbesonnener Wunsch, den Händler auszuschalten. Nicht nur, daß der Landwirt nicht mehr gezwungen sein sollte, à tout prix abzusetzen, man wollte die Preisbildung als solche überhaupt ganz an sich reißen, indem man mit Waren en masse an den Markt trat, an einen Markt, der zuletzt nur noch als Theorie bestehen sollte, da seine Funktion in die Zentralen der Genossenschaft verlegt gedacht war. Man suchte daher die ganzen

Gedanken im „großen Stil“ in die Wirklichkeit zu übertragen, baute riesige Lagerhäuser, die den Warenzu- und -abfluß regeln sollten, um somit Angebot und Nachfrage von einer Zentrale aus zu tangieren. Theoretisch mag das sehr gut gedacht sein, in Praxis aber haben wir es hier mit einem Paradox zu tun, wie uns die im vorigen genannten Tatsachen zur Genüge zeigen. Daher haben sich auch die großen Getreideabsatzgenossenschaften im ganzen als ein lückenloses Fiasko erwiesen. Der Gründe lassen sich eine ganze Reihe aufzählen; im wesentlichen aber lag der Mißerfolg doch eben darin, daß man sich zu große Ziele steckte und einen Einfluß auf die Preisbildung erhoffte, während das genossenschaftlich zusammengefaßte Quantum viel zu gering war, um irgendwie ins Gewicht zu fallen. Man glaubte, die Kenntnis der alten und fein durchgebildeten Technik des Getreidehandels durch guten Willen und Begeisterung ersetzen zu können und erlitt durch die Mißerfolge der geschäftlich versagenden Leiter eben die großen Verluste.

Um nun zu der Frage, wieweit die Genossenschaften, anstatt lediglich vom bestehenden Handel Gebrauch zu machen, selbst Handelspolitik treiben dürfen, Stellung zu nehmen, und um das bereits Ausgeführte zu erhärten, möchte ich einer speziellen Ausführung der Berliner Handelskammer folgendes entnehmen (Jahrgang I, Nr. 6, S. 83):

Der Handel hat sich damit abzufinden, daß ein Teil der Funktionen, die er früher ausgeübt und ein Teil des Feldes, das er früher bearbeitet hat, nunmehr

von der Genossenschaft in Anspruch genommen wird. „Der Handel wird sich dieser Entwicklung — die ihr Analogon auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens hat — um so weniger entgegenstemmen, als er an der Erstarkung der Landwirtschaft ein großes Interesse hat. Angesichts der Erregtheit, mit der häufig die Auseinandersetzungen zwischen Vertretern landwirtschaftlicher Genossenschaften und Angehörigen des Handelsstandes geführt werden, ist es nicht überflüssig, zu betonen, daß, wenn die Ausdehnung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens auch für den Handel erhebliche Verschiebungen, an manchen Stellen Einbußen erzeugt hat, die Vertretungen des Handelsstandes den Landwirten das Recht, die Vorteile der Koalition bis zum äußersten auszunützen, niemals bestritten haben. In Deutschland bestehen nun aber Tausende von Handelsunternehmungen, die ihr Geschäft mit Hilfe von Staatsmitteln betreiben und sich im übrigen von den älteren Handelsunternehmungen nur dadurch unterscheiden, daß sie den Titel einer landwirtschaftlichen Genossenschaft führen. Niemand denkt daran, das Koalitionsrecht der Landwirte zu bemängeln, aber die Bestätigungen der Handelskammern erhärten die Tatsache, daß die seitherige Gestaltung des Genossenschaftswesens zu einem umfassenden Mißbrauch des Koalitionsrechtes geführt hat. Landwirtschaftliche Genossenschaften sind tatsächlich zu „Warenhäusern“ geworden und betreiben als solche in fast uneingeschränkter Weise Handelsgeschäfte. Art und Umfang des Betriebes haben sich von der ursprünglichen

Grundlage des Genossenschaftswesens losgelöst. Wenn also die Genossenschaften dahin neigen, sich zu reinen Handelsunternehmungen auszugestalten, so werden sie irgendwelche Schranken nach der personellen Seite der Kundschaft hin nicht anerkennen wollen. Sie werden ihr Getreide dort kaufen, wo es am billigsten und besten zu haben ist — bei Mitgliedern oder Nichtmitgliedern —, auch wenn sie damit über das Interesse der Genossen hinwegschreiten. Und es liegt im Zuge dieser Entwicklung, daß die Kornhausgenossenschaften, welche Getreidelieferungen übernommen haben, sich bei Getreidehändlern eindecken. Sie kaufen jeweils die erforderlichen Quanten an der Börse an, um dann so der übernommenen Lieferungspflicht genügen zu können. Daß diese Art von Handelsgeschäften allein durch das Wesen der Genossenschaften diesen keineswegs zugebilligt werden können, und daß sie damit den freien Handelsstand unnötig schädigen und ihm Geschäfte entziehen, auf welche die Genossenschaft keinen Anspruch hat, liegt auf der Hand. Aber nicht nur, daß die Genossenschaft den Handel in ihrem eigenen Absatzprodukt teils unberechtigt treibt und ausdehnt, sie strebt danach, ihren Kundenkreis zu erweitern, indem sie Waren zu handeln sucht, die nichts bei ihr verloren haben. So findet man neben Getreide, Futter- und Düngemitteln, Maschinen, Eisenwaren, Kohlen, Kalk usw. sogar Zigarren und Weine auf den Lagern der Genossenschaften: ein Handel, der anstandslos als unzulässig betrachtet werden muß und der das Wesen der Getreideabsatzgenossenschaft

aufs schwerste schädigen kann; haben wir es doch hier tatsächlich mit einem „Warenhaus“ und nicht mehr mit einer landwirtschaftlichen Genossenschaft zu tun. Sehr bezeichnend für den Charakter der Genossenschaft als Handelsunternehmung ist es auch, daß nicht nur der Unterschied zwischen genossenschaftlicher und nichtgenossenschaftlicher Ware sich völlig verwischt; auch zwischen deutscher und ausländischer Ware, zwischen Landesprodukt und Importgetreide verlieren sich die Unterschiede bei einem derartigen Handelsbetrieb der Genossenschaft. Die Genossenschaft, und so namentlich die Kornhausgenossenschaft, büßt ihren Charakter völlig ein und wird zu einem „Warenhaus“, einem Handelsunternehmen.

Daß hiergegen von jeher entschieden Front gemacht wurde, ist nur zu begreifen, ebenso daß mit derartigen Kompetenzüberschreitungen der Unmut und die Feindschaft des Händlers direkt gezüchtet wurden. Es ist selbstverständlich, daß Kornhäuser ihren Hauptzweck im Handel mit Getreide finden. In hohem Maße bezeichnend ist nun aber, daß die heutigen Getreideabsatzgenossenschaften in bezug auf Wandlungsfähigkeit nicht den Kornhäusern, sondern den Warenhäusern gleichen. Der eigentliche Zweck, Ein- und Verkauf von Getreide, tritt zurück; die Kornhausgenossenschaft wird zu einem Handelshaus, das künstliche Dünge- und Futtermittel vertreibt. Sehr treffend hat dies der Direktor eines Kornhauses ausgedrückt, indem er sagte: „Da das Getreidegeschäft zunächst bei dem Kampfe gegen das Händlertum ein sehr schwieriges ist, kommt die

Genossenschaftsleitung, ganz gegen den Willen der Gründer, zu leicht dahin, daß sie ihr Hauptaugenmerk auf den einfacheren und mehr gewinnbringenderen Vertrieb der Futter- und Düngemittel legt; sie ist froh, wenn sie überhaupt kein Getreide bekommt." Es ist eine Satire auf den eigentlichen Charakter der Kornhäuser, daß sie finanziell nur durch den Futter- und Düngemittelhandel, der mit dem Kornhausbetriebe nichts zu tun hat, über Wasser gehalten werden.

„Man mag die Expansionstätigkeit, die das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen entwickelt, günstig oder ungünstig beurteilen, das Eine wird niemand bestreiten können, daß in diesem Prozeß der Charakter der Genossenschaften sich gewandelt hat. Die Wirtschaftspolitik aber kann eine solche Wandlung nicht unberücksichtigt lassen. Die ernsten Beschwerden, die der Handel über die ihm bereiteten Schädigungen erhebt, dürfen nicht kurzerhand mit Schlagworten erledigt werden, weder mit dem Schlagwort der Förderung der Landwirtschaft, noch mit dem Schlagwort des Allheilmittels der Genossenschaft."

Man sollte vielmehr Handel und Genossenschaft nebeneinander freie Entwicklungsfähigkeit und -möglichkeit vorbehalten. Unbeeinflußt, vornehmlich von staatlichen Eingriffen, sollte sich jeder der beiden Wirtschaftsfaktoren sein Wirkungsfeld erschließen und, um mit der älteren Nationalökonomie zu sprechen: im freien Spiel der Kräfte würden die durch moderne wirtschaftliche Gestaltung überholten Handels- namentlich Kleinhandels-

zweige allmählich aus dem Felde geschlagen, ohne daß der gesamte Handelsstand durch unberechtigte Maßnahmen in Mitleidenschaft gezogen würde. Hier ist vornehmlich der Protektionswirtschaft des Staates gegenüber den Genossenschaften ein unbedingtes Ende zu machen; ist es doch der Staat selbst, der mit seinen enormen finanziellen Hilfeleistungen die Grundlagen zum Mißlingen der Verwirklichung des Genossenschaftsgedankens im Getreideabsatz legt. Er selbst züchtet mit diesen Diensten „Warenhäuser", anstatt Getreideabsatzgenossenschaften zu schaffen; denn wenn der Staat den Genossenschaften mit der einen Hand die Mittel reicht, die ihnen den uneineingeschränkten Handelsbetrieb ermöglichen, wird er schwerlich imstande sein, ihnen mit der anderen Hand die Fesseln anzulegen, die eine intensive Ausnutzung der Mittel verhindern. Solange das System der Staatshilfe in Herrschaft bleibt, wird der Ausdehnungstrieb der Genossenschaften nach Betätigung verlangen. Fällt diese weg, wirtschaftet die Genossenschaft erst einmal mit eigenen Mitteln, so wird sie sehr bald, dem Selbsterhaltungstriebe folgend, sich dem aus ihren Entstehungsgedanken sich ergebenden Tätigkeitsfeld zuwenden. Oder aber sie wird — eingehen. In diesem Falle jedoch ist nicht schuld an ihrem Untergang, daß man die Genossenschaft ihrer unberechtigten Handelsfunktionen benommen hat, sondern daß sie es nicht verstand, die bestehende Handelstechnik sich nutzbar zu machen.

Dies zu erläutern, sei mir ein Bild aus den lokalen Verhältnissen meiner Arbeit gestattet: Soll nämlich die

Möglichkeit des Zusammenarbeitens von Getreidehändlern und Getreideabsatzgenossenschaften gegeben sein, so muß wohl oder übel zunächst der Handel dafür Sorge tragen, daß die Glieder seines Standes, welche einer Qualifikation für denselben entbehren, entfernt werden, und daß überhaupt die Ausübung des Getreidehandelgewerbes unbedingt von besonderer Qualifikation hierzu abhängig gemacht wird, wie das auf anderen Gebieten die erforderlichen Befähigungsnachweise darstellen. Er muß also eine gewisse Rückkehr zur Zunftverfassung dulden, was auch nach der von mir gewonnenen Überzeugung in Kreisen von Vertretern des legitimen Handels selbst mit Nachdruck gefordert wird: Reinigung von unreifen Elementen zur sozialen Hebung des ganzen Handelsstandes. Was ferner erforderlich ist, aber vom Handel selbst mit geteilten Ansichten verfochten wird, da er sich in einigen Schichten seiner Mitglieder ins eigene Fleisch schneidet, ist „fechtender Rückzug“ (Oppenheimer) der kleineren Händler, die ihre Aufgabe darin erschöpfen, Produkte der Bauern zu sammeln und an Großhändler zn überweisen. Hier ist das Gebiet der Aufgabe und der Tätigkeit der Genossenschaft; denn was vom wirtschaftlichen Standpunkte aus zu fordern ist, ist lediglich, daß sich stärker konzentriertes Angebot direkt von agrarischer Seite an der Börse geltend macht. Direkt von agrarischer Seite, d. h. also: durch die Landwirtschaft selbst ohne Vermittlung von Zwischenhandelspersonen an den Markt kommt. Hier erst treten dann die Händler in ihre Funktion, die Wege vom Produzenten zum Konsumenten

zu finden. Wie das geschieht, zeigen uns spätere Kapitel. Jedenfalls aber müssen wir unterscheiden: Genossenschaftsfunktion als Konzentration des Angebots, das sich je nach Marktlage und Konjunktur selbst regeln kann, und andererseits Handelsfunktion als Ausgleich von Angebot und Nachfrage. Während also die Genossenschaft als Organisation, die einen Schritt näher zur Gemeinwirtschaft der Bauern hingeht, die getreidesammelnde Tätigkeit des Handels zu übernehmen hat, steht die dem Händler gehörige, verwaltende, d. h. verteilende und dem Konsum übermittelnde Tätigkeit außerhalb ihrer Kompetenz. Wo tatsächlich Konsumentenorganisation direkt mit der Produzentenorganisation in Handelsbeziehungen tritt, so haben wir es mit ganz vereinzelten Fällen zu tun, deren Betrachtung hier nicht am Platze ist, und dann sind dieselben von solch untergeordneter Bedeutung, daß eine solche tatsächlich für unser heutiges und zukünftiges Wirtschaftssystem überhaupt nicht besteht; denn einen „direkten Weg“ vom Produzenten zum Konsumenten wird es in unserer spezialisierten Wirtschaft niemals geben; was erreicht werden kann, ist ein organisatorisches Zusammenfassen der Produktionssplitter einerseits und der Konsumtionssplitter andererseits, und dazwischen hat unumgänglich ein legitimer Handel zu treten. Hiermit ist die weiteste Verkürzung des berühmten „Weges vom Produzenten zum Konsumenten“ erreicht.

Über das hier in Betracht kommende staatliche Eingreifen des Staates habe ich am Schluß der Arbeit noch zu sprechen. Es sei hier nur noch über die

Kollision zu sprechen, die zwischen Handels- und Genossenschaftskompetenz da entsteht, wo die Genossenschaft zur Selbsterhaltung unbedingt Handelspolitik treiben muß. Es wäre nämlich nicht nur unlogisch, sondern utopisch, wollte man der Genossenschaft lediglich die Aufgabe der „Erfassung des Getreides“ zuweisen. Sondern sie muß tatsächlich Handel treiben; nur hat sie dabei durchaus keine unbedingte Bewegungsfreiheit, ist sie doch in erster Linie an den Absatz des eigenen Produktes gebunden. Sie muß vielmehr im weitesten Rahmen an der Politik des berufsmäßigen Getreidehandels teilnehmen; denn zur Erzielung eines gerechten Preises, der immer ein Produkt des Marktes, in marktloser Wirtschaft höchstens ein Befehl vom grünen Tisch sein wird, muß die Genossenschaft ihren Vertreter am Markte haben, der sich selbst von dessen Lage überzeugt und dann nach seinen persönlichen Orientierungen intern disponieren kann. Ein unbedingt mit der Technik des Getreidehandels und den Marktverhältnissen vertrauter Mann, ein qualifizierter Kaufmann, muß gleichsam die „Vertretung der Genossenschaft nach außen“ bilden, deren Handelsgeschäfte übernehmen. Den möglicherweise eingeführten Lieferzwang der Genossen im Rücken, weiß er jederzeit, über welche Quanten er zu verfügen, wie er sie zu dirigieren und hier oder dort anzubieten hat, und nur so, in engster Fühlung mit den Marktverhältnissen, kann er dann mit dem Feingefühl eines Getreidehändlers die Konjunkturen am besten ausnützen und der Genossenschaft dienen.

Ich möchte also unterscheiden einen internen und

einen äußeren, zum Markte hin fungierenden Teil der genossenschaftlichen Tätigkeit. Die innere, mehr verwaltungstechnischer Art, ist speziell genossenschaftliche Kompetenz und hat für den Handel nur insoweit Interesse, als dieser der Genossenschaft die Konzentration des Getreideangebots überläßt, so daß der Händler neben seiner Funktion als Importeur namentlich Vermittler zum Konsumenten ist. Ihre Wirkung nach außen übt die Genossenschaft dann mit der Tätigkeit einer Handelsperson am offenen und freien Markte aus. Verfolgt sie dann hier eine Politik, welche im ganzen der des Handels analog ist, und die durchweg aus jahrzehntelanger Erfahrung als die gesundeste betrachtet werden muß, so wird sie bald weniger Mißerfolge zu verzeichnen haben. Sie fungiert dann als ein „Glied des Handels“ auch an dessen Börsen, macht sich deren Technik voll zunutze und hilft durch die bloße sachgemäße Erledigung ihrer Geschäfte die Börsenpreise bilden, ohne eine deren natürlichem Werden entgegengesetzte Politik zu betreiben, von der niemand Nutzen, viele aber Schaden haben, und nicht zuletzt die Genossenschaft selbst. Also Spezialisierung innerhalb der genossenschaftlichen Tätigkeit: hier Konzentration des Angebots und dort handelstechnisch aufs feinste ausgebildete Absatztätigkeit. Damit ist dann auch eine Grenze für das genossenschaftliche Wirken dem Handel gegenüber gefunden, neben dem sie keineswegs in Verfolgung ganz konträrer Politik und Interessen einhergehen soll, sondern parallel mit ihm: in seine Technik eingreifen und sich damit auch die Vorteile

des gesamten Getreidehandels nutzbar machen. Natürlich, und das sei hier betont, darf der handelstechnische Teil der Genossenschaft, der vorausgesesetzt nur mit Handelspersonen besetzt sein muß, nicht in seiner Dispositionsfähigkeit bei der Ausübung seiner Tätigkeit durch kollegialisch zusammengesesetzte Instanzen, nach deren Anordnungen er zu fungieren hat, beschränkt werden, wohl kontrolliert, denn das liegt bereits im Wesen des gemeinsamen Absatzes begründet. Es muß ihm also auch freistehen, nach Bedarf Gegengeschäfte vorzunehmen; denn mit der Benützung dieser Technik der Sicherungen wird der bloße Absatz erst zum regulären Handel gestempelt, und dann dürfen wir nicht vergessen, daß die Genossenschaft der schwächere Teil der Kontrahenten an der Börse ist, da sie unbedingt absetzen muß. Diese Schwäche kann nur gekräftigt werden durch Ausübung eines wirklichen, die ganze Technik des Marktes umspannenden Handels und andererseits durch die Vermeidung einer kollegialisch verfügenden Organisation von dem Moment an, wo die Interessen der Genossenschaft dem Getreidemarkt gegenüber zu wahren sind; denn sobald wir von Börse, Markt und Handel sprechen, gilt mehr denn anderswo das Wort von Montesquieu: „Agir est le fait d'un seul et délibérer est le fait de plusieurs." Da es nun aber nicht Aufgabe der Genossenschaft sein soll, zu beraten und zu „verwalten", sondern das durch zweckmäßige Verwaltungstechnik zusammengebrachte und geordnete Getreide günstigst wieder abzusetzen, muß ihr auch in der Vertretung ihres handelstechnischen

Teiles unbedingte Bewegungsfreiheit gelassen werden. Damit haben wir nun keineswegs den Weg zu einer großzügigen, weite Landstrecken umfassenden Genossenschaftsorganisation verbaut, sondern im Gegenteil: durch die präzise und nicht nur theoretische Trennung der genossenschaftlichen Tätigkeit in einen internen und einen handelstechnischen Teil glaube ich den Weg zu sehen, welcher der Genossenschaft die moderne Handelstechnik unbegrenzt nutzbar macht, soweit der Absatz ihres Produktes in Frage kommt. Intern also mag ein „Genossenschaftsganzes" gebildet werden, das kollegialisch geleitet ist und das Angebot zusammenfaßt bei Zahlung eines „Kartellpreises" an die Genossen. Bei Berührung mit dem Markte aber, also von dem Moment an, wo die Sorge der Genossenschaft um den günstigsten Absatz des gekauften Produktes einsetzt, muß schnelle Entschlußkraft einer einzelnen Person maßgebend sein, einer Person, die praktischerweise nicht beamtet sein wird; sie kann vielmehr ein Vertrauensmann aus Händlerkreisen oder, soweit der Umfang des Geschäftes es gestattet, eine besonders verpflichtete Person sein, die an ihrer Tätigkeit durch Tantième oder Liszenz interessiert ist.

So nur kann die Genossenschaft aus eigener Verantwortung, ihres merkantilen Charakters benommen, ihre Tätigkeit voll entfalten, und nur so ist ein Zusammenarbeiten mit dem Händler angängig.

Wenn Wygodzinski glaubt feststellen zu können (a. a. O., S. 239), daß „. . . von einer Verdrängung des Handels noch nicht die Rede sein kann", so ist das

wohl ein sehr armer Trost für die seither so fiaskoreiche und falsche Genossenschaftspolitik: Verdrängung des Handels sollte doch — selbst nach des obigen Schriftstellers eigener Feststellung — nie die Aufgabe der Genossenschaften bilden. Sondern mit diesem in freie Konkurrenz zu treten, kann allein das Endziel sein, und die volle Verwirklichung dieser Ziele kann nur zur Kräftigung der genossenschaftlichen Organisationen dienen. Und hierzu ist wieder erste Bedingung: Einhalt der staatlichen Protektionswirtschaft! — Gewiß hat sich nirgends eine starke genossenschaftliche Konkurrenz gegenüber dem Handel so nützlich gezeigt, als gerade auf dem Gebiet des Getreideabsatzes unserer heimischen Produktion. Und das ist nur von allen Seiten, nicht zuletzt auch von der Handelsseite, zu begrüßen, da es Konkurrenz — und nicht staatlich inspirierte Unterdrückung sein soll. Konkurrenz aber heißt freies Gegeneinander- und, soweit es möglich ist, Nebeneinanderarbeiten ohne einseitige Machthilfe. Und eine solche Konkurrenz ist nützlich, weil sie Ansporn zu besten Leistungen beiderseits ist und unreife Elemente zum Vorteil der aufstrebenden im Wirtschaftskampf noch rascher erliegen läßt.

Außerdem ist es gänzlich ausgeschlossen, daß die Bedeutung der landwirtschaftlichen Genossenschaften darin liegt, daß durch deren Bestehen ein überflüssiges Glied in der Kette zwischen Erzeuger und Verbraucher „ausgeschaltet“ wird. Jeder unbefangene und unparteiische Beurteiler wird vielmehr erkennen, daß eine landwirtschaftliche Genossenschaft, soweit sie sich mit dem An- und Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse und Bedarfsartikel befaßt, nichts anderes als ein Handelsgeschäft darstellt, welches sich genau so um einen Kundenkreis bewerben muß wie ein Kaufmann. Auch die Zentralgenossenschaften sind nichts anderes als Großhändler, nur daß sie in ihrem Geschäftskreis auf die lokalen Genossenschaften ihres Bezirks angewiesen sind, während der Handel in Bezug und Absatz frei beweglich und dadurch an Konkurrenzfähigkeit den Genossenschaften weit überlegen ist.

Es handelt sich bei dem Streben der Genossenschaften also lediglich um die Verlegung des Schwerpunktes der Getreidehandelstätigkeit von dem Stande des berufsmäßigen Getreidehandels in die Genossenschaften. Und hiermit wäre de facto nur erreicht, daß der Getreidehandel ein anderes Gewand angezogen hätte, ohne tatsächlich aus seiner Stellung zwischen Produzent und Konsument gewichen zu sein. Ob er allerdings in diesem Gewand sich repräsentabler darstellt und wirtschaftlicher zu arbeiten vermag wollen wir dahingestellt sein lassen.

Zweiter Exkurs.

Dem Kapitel „Handelsgeschäfte in Getreide“ wollte ich einen weiteren Exkurs voranschicken. Jedoch ließ sich das dort behandelte Material des Prinzipiellen wie des rein Lokalen nicht zerpflücken, ohne dem Gesamtbild zu schaden. Ich war daher gezwungen, diesen Exkurs

stellenweise in die Abhandlungen dieses Kapitels einzufügen, weshalb ich bei denselben des öfteren zur Illustration auf Chemnitz als meinem Typ-Beispiel zurückgegriffen habe:

C. Handelsgeschäfte in Getreide und deren Einwirkung auf die Marktverhältnisse.

Bei der Betrachtung der Handelsgeschäfte, welche an der Produktenbörse getätigt werden, erscheint es mir angebracht, zwei große zu behandelnde Gruppen zu bilden: die der reinen Effektivgeschäfte und die der Spekulationsgeschäfte, unter welch letzteren wir solche zu verstehen haben, die entweder ganz außerhalb des Bedarfshandels stehen oder nur indirekt zum Zwecke der Bedarfsdeckung geschlossen werden.

Bei den reinen Effektivgeschäften, von denen zuerst zu reden sein wird, möchte ich wieder eine scharfe Trennung vornehmen zwischen dem Lokalmarkt und dem Einfuhrmarkt. Diese Scheidung aber, ebenso wie die erstgenannte, ist praktisch niemals scharf durchzuführen; jedoch halte ich sie hier für angebracht, da uns einmal bei der Beurteilung des Lokalmarktes ganz andere Motive zu leiten haben als bei der Beurteilung des Einfuhrmarktes. Ferner nehmen beide der Börse und dem Handel gegenüber eine gänzlich voneinander abweichende Stellung ein, und nicht zum mindesten begegnen beide der Gesamtpreisbildung aus Momenten heraus, die nichts miteinander gemein haben: Werden die Geschäfte des Einfuhrmarktes direkt am Weltmarkt geschlossen und

stehen somit unter dessen ganz direktem Einfluß, so ist eine Einwirkung dieses auf den Lokalmarkt doch nur eine sekundäre, wenngleich offensichtlich keinerlei Unterschiede zwischen beiden wahrzunehmen sind.

a) Effektivgeschäfte.

Der größte Teil der im Effektivhandel beteiligten Mitglieder sind Properhändler, d. h. solche Firmen, die Käufe und Verkäufe für eigene Rechnung vornehmen. Diese zergliedern sich in Importeure, Exporteure und Locohändler: drei Funktionen, die der Händler niemals im einzelnen als seine Aufgabe betrachtet, weshalb diese Personen auch praktisch nie zu trennen sind. Je nach Lage der Verhältnisse ist der Properhändler vornehmlich Importeur oder Locohändler. Seine Tätigkeit in der letztgenannten Rolle erfüllt sich mit der Aufgabe: das im Lande befindliche Getreide von Stellen der Produktion zu solchen des Konsums zu schaffen, es zu verteilen, während er als Importeur das Manko der Produktion gegenüber dem Verbrauch durch Einfuhr auszugleichen hat. Die Tätigkeit des Exporteurs braucht hier nicht in Betracht gezogen zu werden. (Sie fällt für Sachsen kaum ins Gewicht, da sie sich lediglich darauf beschränkt, den näheren Umkreis des Königreichs im Gebiete Deutschlands sowie vornehmlich nach Böhmen auszuführen. Bei unserer Betrachtung jedoch erscheint sie gänzlich bedeutungslos.) Im Gegensatz zu den Properhändlern haben wir die Agenten zu betrachten, die sich scharf in Inlands- und

Auslandsagenten scheiden. Letztere sind unter der Bezeichnung „Cifagenten“ im Handel bekannt. Diese Funktionen haften aber auch nur selten allein an der Person des Händlers. Vielfach ist der Properhändler auch Kommissionär oder Agent einiger großer Häuser.

aa) Der Lokalmarkt.

Bei Betrachtung des Lokalmarktes kommen nun lediglich der Properhändler (als Locohändler) und der Inlandsagent als Handelssubjekte in Frage, wobei der letztere jedoch wiederum fast ganz zurücktritt, da der Getreidehandel Sachsens fast ausschließlich durch die Hände der Properhändler geht, wenigstens soweit der lokale Markt in Betracht kommt, und soweit nicht Genossenschaften und größere Produzenten denselben im Handel vertreten.

Zur Definition des Lokalmarktes möchte ich erwähnen, daß ich keineswegs eine Gleichstellung mit den sogenannten Locogeschäften beabsichtige. Unter diesen letzteren versteht man nämlich den Handel in Getreide, das von der Provinz oder, falls es ausländischen Ursprunges ist, von den Häfen nach den Zentralmärkten bezogen wird, um von dort in den Konsum überzugehen, wobei es durchaus nicht erforderlich ist, daß die Ware „loco“, d. h. greifbar, „loco Chemnitz“, daß sie in Chemnitz ist; es kann auch eine beliebige Abladefrist vereinbart sein, wobei es ebenso gleichgültig ist, ob die Ware Inlands- oder Auslandsprodukt ist. Hier trenne ich diese Geschäfte nun derart, daß ich im folgenden unter

den Geschäften des Lokalmarktes lediglich solche verstehe, die effektiv über Produkten des eigenen Landes (Sachsens) geschlossen werden, da diesen eine Sonderstellung im ganzen (Chemnitzer) Provinz-Börsenhandel einzuräumen ist.

Zunächst haben wir das „Lokalgeschäft“ in zwei Prozesse zu zerlegen, soweit die Tätigkeit des Händlers in Betracht kommt, und zwar in den Einkaufs- und Verkaufsakt. Der Einkaufsakt fällt fort oder wird verschoben, wenn der Produzent selbst zur Börse kommt (wie es in Chemnitz noch verhältnismäßig sehr häufig der Fall ist), oder er wird ersetzt durch die Lieferungspflicht der Genossen an die Absatzgenossenschaft. Die Entwicklung dieser beiden Transaktionen soll nun versucht werden darzustellen: Die Erfüllung des Einkaufs fällt dem Landhändler zu. Dieser benutzt dazu drei Wege: den Einkauf durch Kundenbesuch, durch Agentenvermittlung oder durch direkte Korrespondenz. Der erste Weg, durch Kundenbesuch, wird (in Sachsen) noch sehr viel begangen, da meist jeder Händler seinen bestimmten Kundenkreis hat, der ihm aus älterer Hand übergeben wurde und den er selbst zu vergrößern trachtet. Um seine Reisen lohnender zu machen, verbindet er mit dem Getreideankauf den Verkauf von Futter- und Düngemitteln, die er in Gegenrechnung stellt. Bei diesem Einkauf leiten ihn zwei Hauptmotive: Erstens die für ihn privatwirtschaftlich eben zulässigen Höchstpreise zu bezahlen, um konkurrenzfähig zu bleiben und ferner, die bestmöglichen Qualitäten zusammenzubringen, um bei

seinen Angeboten an der Börse leistungsfähig zu sein. Legt er bei ersterem streng den jeweiligen Börsenpreis zugrunde, so gibt das zweite seiner Willkür doch genügend freien Raum, an diesem Preise herunterzugehen. Oft auch wird er, um in seiner Coulance nicht einzubüßen, sich mit dem Gewinn aus einem Gegengeschäft in Futter- und Düngemitteln zufriedengeben. Ist das Geschäft des Landhändlers ausgedehnt genug, so läßt er sich in einzelnen Landesteilen durch Agenten vertreten, die in seinem Namen handeln, ihn täglich über den Gang der Abschlüsse unterrichten und welche eine feste Provision beziehen. Bei steigender Konjunktur wird der Landhändler fast das gesamte Kaufobjekt an Lager nehmen und dort egalisieren, um mit gut gereinigter und nach Qualitäten geordneter Ware an den Markt treten zu können. Die Mehrgewinne, die er hierdurch erzielt, wenn er kleine Mengen verschiedenster Qualitäten aufkauft, sie reinigt und ordnet, dürften voll seiner Mühe entsprechen.

Über das ihm alsdann zur Verfügung stehende Angebot, ebenso wie über ein solches, welches ihm zusteht, wenn er für einen größeren Ankauf sogleich einen Abnehmer zu finden sucht, ohne dasselbe schon fix angenommen zu haben, macht er seine entsprechenden Offerten an der Börse. Er sucht mit dem Verbraucher selbst oder meist mit dem sog. Stadthändler in Verbindung zu treten. Diesem letzteren steht die Aufgabe zu, das in seiner Hand zusammenfließende Angebot unter den Konsum zu verteilen, oder, wie man sich technisch ausdrückt, „mit der Nachfrage des Konsums zu kompensieren“. So wie der Landhändler einen festen Kundenkreis hat, dessen Leistungsfähigkeit er genau kennt, ebenso verfügt der Stadthändler über seinen Kundenkreis in dem ihm die Bedürfnisse eines jeden Einzelnen bekannt sind. Er hat nun die zweite Transaktion, die wir soeben im Lokalgeschäft unterschieden haben, zu erfüllen: den Verkaufsakt.

Zuvor aber noch ein paar Worte über den Einkauf des Landhändlers im Wege der direkten Korrespondenz. Dieser geht in der Regel parallel neben dem des Einkaufs durch Kundenbesuch her; er vertritt jedoch häufig die größeren Abschlüsse, die nicht durch bloßen Wortwechsel direkt getätigt werden, sondern für die der Landhändler möglichst erst einen Gegenkontrahenten sucht, um sich einerseits zu decken und andererseits seinen Gewinn sicherzustellen. Ebenso vertritt er alle Geschäfte mit Kunden weitergelegener Gegenden.

Es ist nun keineswegs gesagt, daß der Händler alle seine Geschäfte „loco“ abschließt, d. h. daß die Ware tatsächlich vor ihm liegt und das Geschäft sich Zug um Zug erfüllt; er wird auch auf Lieferung kaufen, sofern es ihm durch die Konjunktur, die Aussichten oder den Stand der Ernte und sein jeweiliges Verhältnis zu dem betreffenden Kunden gestatten. Diese Geschäfte stehen jedoch in verhältnismäßig engem Rahmen und sind in ihrer Wirkung auf die Marktlage durchaus den Locogeschäften gleichzustelllen. In der Tat werden sie auch mit diesen auf gleicher Stufe und von gleichen Gesichtspunkten aus behandelt. Offizielle Preisabstufung

für Lieferung auf spätere Zeit gibt es in Chemnitz nicht; Vereinbarung der Lieferungszeit und Kalkulation der Preise bleibt lediglich den handelnden Kontrahenten und ihren Privatinteressen überlassen. Von untergeordneter Bedeutung ist diese Handelsart im Lokalmarkt auch deshalb, weil Lieferungszeiten nur nach jeweiligem Bedürfnis vereinbart und abgemessen werden, und da sie selten über wenige Wochen hinausgehen, also auch in dieser Form mehr einem bloßem Locogeschäft mit Lieferungsfrist als einem Lieferungsgeschäft gleichzustellen sind. Jedenfalls weiß der Landhändler jederzeit, über welches Angebot er verfügen kann.

Macht er nun über ein bestimmtes Quantum einer bestimmten Qualität dem Stadthändler seine Offerte, wobei er in den geforderten Preis sämtliche Spesen und einen angemessenen Gewinn, sowie eine kleine Differenz hineinkalkuliert, welche sein Gegenkontrahent möglicherweise herunterhandeln wird, so wird der Stadthändler in den wenigsten Fällen sofort abschließen. Hat er z. B. 15 Tonnen sächsischen Weizen nach Probe zu 216 M. per 1000 kg netto offeriert, so macht der Gegenkontrahent in der Regel seinerseits ein Gebot, nachdem er sich davon überzeugt hat, daß er einen Abnehmer gefunden, dem die Qualität zusagt, der aber am Preise noch etwas nachgelassen haben möchte. Er wird sich also vielleicht auf M. 215,— mit dem Landhändler einigen, nachdem er vergeblich versucht hat, mit M. 214,— abzuschließen. Unter Gebot verstehen wir, im Gegensatz zur Offerte, die eine Proposition des

Verkäufers darstellt, seine Ware zu einem bestimmten Preise abzugeben, hier also M. 216,— ein Anerbieten des Käufers, einen bestimmten Preis für eine angebotene Ware bezahlen zu wollen, wie im obigen Beispiel M. 214,—. Bei der Offerte steht es beim Käufer, bei dem Gebot beim Verkäufer, den Vorschlag der anderen Partei innerhalb einer bestimmten Frist, die bei Abgabe der Proportion genannt wird, zu akzeptieren. Hierüber wird in folgendem Absatz noch einmal ausführlicher zu sprechen sein. Dieses oben genannte Geschäft vollzieht sich nun in der Regel an der Börse, wobei es nicht unbedingt erforderlich ist, daß beide Kontrahenten persönlich vertreten sind; oft, ja man kann sagen in der Regel, ist der Landhändler nur durch seine Offerten vertreten, die sich in der Hand des Stadthändlers zusammenfinden, und der nun seinerseits darüber disponiert, wie er es der allgemeinen Lage entsprechend für richtig hält und verantworten kann. Er verkauft in der Regel ab Lager des Landhändlers, wo die Ware auch auf ihre Qualität geprüft und von dort weiterbefördert werden kann. Das getätigte Geschäft wird dann von beiden beteiligten Parteien schriftlich bestätigt und die weitere Abwicklung nach den Handelsgebräuchen der Chemnitzer Börse vorgenommen. Hier kommt namentlich in Betracht, wer Risiko und Unkosten zu tragen und die Säcke zu stellen hat; darüber sei im Anschluß an die Geschäfte des Einfuhrmarktes in einem besonderen Kapitel ausführlicher zu sprechen, da hier für beide Geschäftsarten analoge Richtlinien gelten.

Der Getreidehandel des Lokalmarktes, von dem wir eben ein Bild gegeben haben, wie er sich zur Börse hinbewegt und von dieser wieder zum Verbraucher fortstrebt, hat gewiß einen etwas zünftigen Anstrich und vollzieht sich auch tatsächlich von Hand zu Hand, indem die Börse lediglich Vermittler spielt. Sie bildet im eigenen Lande den Zentralmarkt, dessen sich Produzenten und Konsumenten bedienen. In dieser Rolle steht ihm nun ein ganz gewisser Einfluß auf die Gestaltung des Lokalmarktes zu, den wir jetzt an Hand unseres Chemnitzer Beispiels festzustellen versuchen.

Da ständig eine mehr oder weniger starke Nachfrage nach sächsischem Getreide herrscht, so ist natürlich eine Tendenz vorhanden, die nach Preisen zielt, welche möglichst eng an die Weltmarktpreise anlehnen. Es ist hier zu bemerken, daß sächsisches Getreide stets niedriger notiert als ausländisches. Nun ist es lediglich eine Qualitätsfrage, in welchem Moment der Preis erreicht wird, der den Bezug ausländischen Getreides vorteilhafter macht. Hier spielen jedoch die verschiedensten Interessen an dem Produkt eine außerordentlich wichtige Rolle, so daß wir zu höchst divergierenden Resultaten gelangen würden. Jedenfalls steht das fest, daß sich der Lokalmarkt ohne großen Widerstand dem Einfuhrmarkt zuwendet, sobald das Angebot im ersteren stark nachläßt. Es liegt daher auf der Hand, daß eine Regulierung des Landesangebots den günstigsten Einfluß auf die örtliche Preisbildung haben würde, und deshalb ist auch keineswegs die Wirkung der in-

ländischen Getreideernte auf dem Gang des Handels zu unterschätzen.

Der Ausfall der Inlandernte belebt und lähmt den Markt, hilft die Preise heben und senken. Besonders deutlich zeigt sich dieser Einfluß in Jahren mit geringerer Ernte, wenn das ausländische Angebot nicht so drückend ist, dann kann wieder eine reiche Inlandsernte den Preis niedrig halten. Oder das Land hat selbst ungünstige Ergebnisse erzielt, dann tritt eine Steigerung ein, welche die anderen Plätze noch übertrifft. Für Sachsen tritt dieses Verhältnis insbesondere noch deshalb so deutlich in Erscheinung, weil das fremde Getreide, vorzüglich Weizen, nicht direkt zum Ersatz des heimischen, sondern mehr zur Ergänzung bei der Vermahlung und Verbackung herangezogen wird; sind die Ernten normal, so steht zwischen den Preisen beider Getreidearten immer ein besonderer Unterschied; je nach dem Ausfall der Landesernte tritt eine Zunahme oder Abnahme des Abstandes ein. So berichtet die Dresdener Handelskammer 1890: „Die Ernte des Vorjahres war schlecht, das Jahr begann mit hohen Preisen; als die Aussichten auf die neue Ernte außerordentlich günstig waren, fiel der Preis; dringender Bedarf hob die Preise im Juni/Juli. Als die Inlandernte gut geworden war, betrieben die Landwirte in Erwartung niederer Preise den Ausdrusch mit fieberhafter Schnelligkeit und traten mit erdrückendem Angebot an den Markt. Inländischer Roggen fiel um 20 M. pro Tonne in wenigen Tagen, während fremder Roggen seinen Preis behauptete.

Bei diesen niederen Preisen konnten aber keine Bezüge von Rußland eingeleitet werden, und als das Inlandsangebot nachließ, wurde die Nachfrage reger infolge stärkeren Bedarfs und entblößter Lager. Der Preis stieg beständig bis Ende November.“ Bezeichnend für den Einfluß des Inlandmarktes auf den Handel sowohl wie für die Abhängigkeit seiner Preise von den Weltmarktpreisen ist die Höchstpreiskurve der Chemnitzer Börsennotizen von 1901: Das Jahr begann mit einer Differenz von 34 M. zwischen sächsischem und fremdem Weizen. Durch den strengen Winter war ein großer Teil des Weizens erfroren, so daß die Ernte sehr gering war. Infolge der schlechten Saatenstandsberichte wurden große Mengen fremden Weizens angeschafft, dessen Preis bis Ende April stabil blieb. Das mangelnde Angebot in Inlandsgetreide, sowie die Befürchtung auf eine schlechte Ernte ließen den Inlandspreis in der Zeit von Mitte März, wo er noch 29 M. hinter dem des fremden Weizens zurück war, bis Ende April dauernd und schnell steigen, so daß kaum noch eine Differenz von 3 M. vorhanden war. Von da ab zeigten beide Preiskurven dauernde Depression, während welcher sächsischer Weizen zeitweise noch einige M. höher notierte als fremder. Man hatte nämlich unberücksichtigt gelassen, daß noch große Posten inländischen Getreides alter Ernte zur Verfügung standen. Erst als diese an den Markt kamen, wichen die Preise wieder weiter voneinander ab zuungunsten des sächsischen Weizens. Infolge des dann etwas gesteigerten Landangebots und der verminderten Zufuhr

Amerikas, hatte sich gegen Ende des Jahres wieder ein Preisunterschied von 8—10 M. zugunsten der fremden Sorten herausgebildet, welche Differenz während des folgenden Jahres annähernd bestehen blieb, zur Zeit der Ernte etwas mehr zugunsten des inländischen Weizens abnahm und gegen Ende des Jahres wieder 29 M. erreichte.

Es geht hieraus hervor, daß der Inlandernte in einem so auf Zufuhr angewiesenen Lande wie Sachsen (und ebenso ganz Deutschland) doch eine gewisse Bedeutung beizumessen ist, und daß es nicht ganz berechtigt erscheint, bei wissenschaftlichen Erörterungen über die Preisgestaltung bei Verringerung des heimischen Getreidebaus lediglich und nur auf den heutigen Preis der fremden Zufuhr Rücksicht zu nehmen. In normalen Jahren treten alle diese Erscheinungen natürlich weniger hervor; nur in dem Preisdruck, der manchmal nach der Ernte dem Landwirte bei seinem Absatz entgegentritt, mag er auch in den Preisnotizen ziffernmäßig nicht mehr zu erkennen sein, ist dann die Wirkung der Ernte zu spüren.

Bevor wir uns nun dem Einfuhrmarkt zuwenden, sei noch ein Wort über die beiden vorgenannten Momente gesagt, daß der Prozeß des Einkaufs verschoben oder durch Lieferungspflicht ersetzt wird, daß also die Produzenten selbst oder die Genossenschaft die an der Börse vertretenen Verkäufer sind. Diese Tatsache, daß im Lokalmarkt der Händler mehr und mehr zurücktritt, charakterisiert die Chemnitzer Börse wesentlich als

bloßen Markt, denn eine ausgeprägte Technik der Preisbildung aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage heraus ist nur möglich, wo allein Vertreter des Handels preisbildend wirken, wie es an den Weltgetreidebörsen der Fall ist, an welche eine Lokalbörse (wie Chemnitz) lediglich anlehnen kann. In diesem Bild des Lokalmarktes, wo der Händler wesentlich gegen Erzeuger und Verbraucher zurücktritt, zeigt sich eine hübsche Charakteristik der Provinzbörse, aus der wir ohne weiteres ihre lokale Bedeutung ablesen können: Produzent und Genossenschaft kämpfen um den Absatz, während sich der Händler mehr und mehr dem Einfuhrmarkt zuwendet und im Lokalmarkt sich lediglich auf örtliche Intervention beschränkt. Der Kleinhandel wetteifert mit dem Großhandel, um die Transaktion des Verkaufes zu übernehmen.

bb) Der Einfuhrmarkt.

Hiergegen zeigt nun der Einfuhrmarkt ein ganz anderes Bild, welches dadurch charakterisiert ist, daß der Importhandel lediglich Großhandel ist und somit rein Aufgabe des Händlers. Der Kreis der Personen, die hier in Betracht kommen, ist ein stark begrenzter, da nur den Cifagenten und Importeuren (Properhändler) die Aufgabe des Imports obliegt.

Im vorigen Absatz nun, der uns lediglich mit sächsischem Getreide beschäftigte, erwähnte ich bereits die Form des Locogeschäftes. Wir sahen, daß der gesamte Lokalverkehr sich fast ausschließlich auf das Abschließen

von Locogeschäften, höchstens mit individuell vereinbarter Lieferungszeit beschränkt. Anders liegt die Sache im Einfuhrmarkt. Wir haben es hier, im Gegensatz zum vorigen Absatz, lediglich mit ausländischem Getreide zu tun. Da nun, wie ich bereits erwähnte, Locogeschäfte ebensogut in ausländischem wie in inländischem Getreide getätigt werden können, so will ich deren Bedeutung für den Einfuhrmarkt von Chemnitz kurz erläutern: Ein Locogeschäft in ausländischem, das ist außersächsischem Getreide, liegt dann vor, wenn sich das Produkt bereits im Lande befindet, während der Konsument mit dem Händler abschließt, die Erfüllung also Zug um Zug vor sich geht. Verkauft demnach der Händler seinen Kunden eine bestimmte Menge argentinischen Weizens, die er im Hafen von Riesa liegen oder dort gelagert hat — das Geschäft wird dann in der Regel bei Besichtigung der Ware durch den Käufer abgeschlossen —, so haben wir es mit einem Locogeschäft zu tun, d. h. die Ware ist „loco“ = greifbar. Anders liegt der Fall, wenn der Händler aus Posen oder Argentinien, ganz gleichgültig woher, Getreide bezieht, es nach Probe weiterverkauft und vom günstigsten Umschlagsort aus an den Käufer weiterdirigiert. Diese beiden Geschäftsarten des Einfuhrmarktes, die in ihrer praktischen Vollziehung äußerst stark ineinandergreifen, hier getrennt zu behandeln, halte ich für belanglos, da es uns im wesentlichen jetzt darauf ankommt, den gesamten reinen Effektivhandel zu erfassen. Auch stehen Loco- und Importgeschäfte in wirtschaftlicher Beziehung den

handelsrechtlichen Lieferungsgeschäften, von denen später zu sprechen ist, gegenüber auf derselben Stufe, indem sie sich von diesen dadurch unterscheiden, daß sie zur Deckung eines Bedarfs bzw. zum Absatz eines Überschusses dienen, während letztere in der Hauptsache zur Risikoverminderung, d. h. zur Rückdeckung benutzt werden. Wir haben es also lediglich mit Effektivgeschäften zu tun, gleichgültig, ob der Abschluß „loco", „auf prompte Lieferung" oder „auf spätere Abladung" getätigt wird. Es wäre auch unwesentlich, wollten wir bei dem außersächsischen Getreide zwischen solchem des Kontinents und solchem von Übersee unterscheiden, da die Technik des Überseeimports insofern für Chemnitz eine untergeordnete Rolle spielt, als der Chemnitzer Händler mit derselben direkt nichts zu tun hat, da er seine Übersee-Einkäufe fast ausschließlich über Berlin und Hamburg tätigt.

Auch hier wollen wir nun den Handelsprozeß wieder in einen Einkaufs- und einen Verkaufsakt teilen. Die Transaktion des Einkaufs ist hier wesentlich anders, als dies im lokalen Markt dargestellt wurde. Einmal wird er nur durch Händler erfüllt, ist also nicht durch Erscheinen von Produzenten und Genossenschaften an der Börse ersetzt, ferner kommen nur große, in einer Menge gleichgeartete Posten in Betracht, so daß die Aufgabe des Kleinhändlers, kleinere und in Qualität höchst differenzierte Mengen aufzukaufen, zu egalisieren und dann an den Markt zu bringen, fortfällt: eine Aufgabe, die übrigens mehr und mehr von den Genossen-

schaften erfüllt wird auf Kosten der Geschäftspraxis des Kleinhändlers. Während wir nun eben feststellten, daß der Landhändler sich ein größeres Angebot sammelt und an die Börse bringt, Einkauf und Verkauf also als zwei völlig getrennte Akte behandelt, die nur dann eine gewisse Art von Unzertrennbarkeit aufweisen, wenn der Händler vor Akzeptierung eines größeren Einkaufspostens erst für einen Gegenkontrahenten sorgt, so tritt dieses letztere Moment auf dem Einfuhrmarkt wesentlich in den Vordergrund. Der Properhändler als Importeur vertritt den eigentlichen Typus des Händlers, von dem die Praxis sagt: „Er geht zur Börse mit geteilter Stimmung, macht hier Stimmung oder sucht solche zu bekommen, und schließt dann seine Geschäfte als Käufer oder Verkäufer ab, ganz wie diese ihm begegnen." Dieser Ausspruch stellt allerdings die Aufgabe des Getreidehändlers etwas leicht und wetterwendisch dar, was tatsächlich aber durchaus nicht der Fall ist.

In der Hand des Händlers vereinigen sich einerseits die verschiedensten Offerten, andererseits die Gebote und unlimitierten Nachfragen. Die ersten erreichen ihn wieder auf drei Wegen. Kundenbesuch, der allerdings fast ausschließlich durch Vertretung eines Agenten erfüllt wird, so daß diese beiden Wege zusammenfallen, kommt nur in Betracht, sofern das an Sachsen grenzende Thüringen und die preußischen Provinzen Sachsen und Schlesien, ferner in beschränktem Maße noch Posen die Einkaufsgebiete sind, wo sich die Tätigkeit eines reisenden Agenten infolge der Nähe und der mit den Besuchen

verbundenen Gegengeschäfte in Futter- und Düngemitteln als lohnend erweist. Meist jedoch wird die Vermittlung von Geschäftsfreunden in den Landesteilen höherer Produktion benutzt, so daß die Abwicklung des Einkaufsgeschäftes fast ausschließlich im Wege direkter Korrespondenz geschieht. Treffen ihn nun die verschiedensten Offerten, so hat der Händler diese zu „bearbeiten", er hat die Verbraucher zu ermitteln, die für die einzelnen Angebote die beste Verwendung haben, also auch die höchsten Preise anlegen. Es ist nun durchaus nicht erforderlich, daß er seine Geschäfte nur an der Börse abschließt. Im Gegenteil wird hier der weitaus geringere Teil getätigt, zumal nur ein Wochentag ein Börsentag ist. Dem Chemnitzer Händler liegen Drahtnachrichten von den Weltbörsen ebenso wie von den Börsen in Leipzig und Dresden vor, welche ihm seine Richtlinien geben. Die letztgenannten neben Chemnitz für Sachsen in Betracht kommenden Landesproduktenbörsen haben auch nur je zwei Börsentage in der Woche, die jedoch nie mit dem Chemnitzer oder unter sich zusammenfallen. Der Händler sucht also die Offerten schriftlich, telephonisch oder telegraphisch solchen Kunden zu unterbreiten, bei denen er auf Interesse rechnen kann. Untergebote sind dann an der Tagesordnung, so daß weitere Korrespondenz erforderlich wird. Stellt nun ein ausländischer Händler dem Chemnitzer Händler ein Quantum Getreide an „auf sofortige Drahtzusage", d. h. nach meist vorangegangener Korrespondenz bietet er jetzt dem Chemnitzer Händler einen Posten zu einem end-

gültigen Preise an, zu dessen Annahme sich dieser auf Drahtzusage erklären muß. Es ist also jetzt der Verkäufer des Auslandes verpflichtet, den Posten für den Chemnitzer Händler bereitzuhalten, bis dieser telegraphisch akzeptiert. Er darf sich nicht mehr anderweitig um den Absatz bemühen, wie er es vorher gekonnt hat. Erst wenn der Chemnitzer Händler nicht sofort zusagt oder abschlägigen Bescheid telegraphiert, kann er wieder frei über seine Ware anderweitig verfügen. Umgekehrt ist der Käufer zur Erfüllung seines Gebotes verpflichtet, wenn er es dem Händler auf gewisse Zeit „an Hand" gibt. Dieser hat das Gebot zur Bearbeitung angenommen und ist berechtigt, es bis zur angegebenen Stunde zu akzeptieren. Innerhalb dieser Zeit kann der Käufer es nicht zurückziehen. Akzept und Abweisung steht also beim Gebot dem Verkäufer, bei der Offerte dem Käufer zu, und zwar innerhalb der Zeit, die bei Abgabe der Proportion genannt wird. Meist ist dies „Drahtzusage bis ? Uhr".

Mit den „Spitzen", das ist das Angebot und die Nachfrage, die er durch direkte Korrespondenz nicht erledigen bzw. kompensieren konnte, geht der Händler zur Börse. Hier treffen ihn wieder die verschiedensten Offerten und Gebote, mündlich sowohl wie telephonisch und telegraphisch. Er nimmt sie an Hand und bearbeitet sie während der Börsenstunden in ähnlicher Weise, wie es eben dargelegt wurde. Das Unterbieten der Offerten einerseits und das Hinaufhandeln der Gebote andererseits ist ihm hier leichter, da er schnell hervortretendes

Angebot oder Nachfrage ausfindig gemacht hat und die „angestellten" Geschäfte drahtlich zusagen kann. Einkauf und Verkauf vollzieht sich also kompliziert ineinandergreifend als etwas Unzertrennbares, während sie als selbständige, voneinander unabhängige Akte seltener auftreten: also wenn z. B. der Chemnitzer Händler eine auswärtige Offerte sogleich auf eigene Rechnung akzeptiert, ohne schon den Gegenkontrahenten fest zu haben, oder ein beliebiges Gebot fix annimmt, ohne das geforderte Produkt zu besitzen. Beim letzteren sagt man „er fixt", was er meist in der Baisse tut, während er die erstere Operation häufig in der Hausse vornimmt.

Was nun die Gestaltung des Einfuhrmarktes an sich anbetrifft, und die aus seiner jeweiligen Lage tendierende Preisnotiz, so haben wir bereits gesehen, daß er unter beschränktem, aber dennoch nennenswertem Einfluß des Lokalmarktes steht, und zwar insofern, als dieser bei entsprechender Konkurrenzfähigkeit einen Teil der Börsengeschäfte für sich in Anspruch nimmt, wodurch der Importeur in der unbegrenzten Einfuhrmöglichkeit und seiner freien Handlungsfähigkeit wesentlich beschränkt wird. Er wird sich hüten, eine „Überschüttung" des Marktes mit fremdem Getreide zu bewirken, was nicht nur den Absatz des Inlandgetreides erschwerte, als auch er gezwungen sein würde, möglicherweise mit Verlust abzusetzen, da er ungenügender Nachfrage begegnet. Der Einfluß des Lokalmarktes müßte sich also in einem Preisdruck bemerkbar machen, auch wenn dieser

ziffernmäßig nicht mehr festzustellen ist. Wird nun zwar die Lage des Einfuhrmarktes durch Stellung von Angebot und Nachfrage gebildet, so kann doch keineswegs auf dieser Grundlage eine selbständige Preisgestaltung vorgenommen werden. Offerten und Gebote richten sich in ihren Limiten schon nach den Weltmarktpreisen und legen maßgebende Preisnotizen den Geschäften zugrunde, so daß also die sich für die Preisbildung aus Stellung von Angebot und Nachfrage ergebende Grundlage einen ganz typischen Charakter trägt, der ein Abbild der gesamten Weltmarktlage ist, die sich an den maßgebenden Zentralbörsen spiegelt. Nehmen wir dazu, daß stündlich Telegramme von den Weltbörsen an der Chemnitzer Börse eintreffen und von der dortigen Lage berichten, so daß sich auf Grund dieser Nachrichten die Lage des Chemnitzer Marktes nach den hierdurch gegebenen Richtlinien einschaltet, so müssen wir ohne weiteres zugeben, daß die Preise des Chemnitzer Einfuhrmarktes Kopien von denen der Weltbörsen sind. Dazu kommt noch, daß bei der heutigen vollkommenen Technik des Verkehrs eine mangelhafte Preisnotiz der Chemnitzer Börse zur Folge haben würde, daß sich das Geschäft über die Zentralbörsen abwickelte, wenn hierdurch Vorteile geboten sind. Die Wellen des Weltmarktes schlagen also unleugbar an die Lokalbörse und versetzen den dortigen Einfuhrmarkt primär und direkt, den Lokalmarkt sekundär und indirekt in gleichgeartete Schwingungen. Praktisch ist dies auch tatsächlich der Fall und zeigt seine Auswirkung darin, daß bei Eintreffen von Nachrichten der

Weltbörsen Offerten und Gebote sich unmittelbar darnach einstellen, was die mittelbare Gestaltung von Angebot und Nachfrage zur Folge hat.

cc) Die Frage des Risikos.
(Gleichzeitig als dritter Exkurs.)

Haben wir nun gesehen, wie sich der Effektivmarkt an der Chemnitzer Börse darstellt, wie er sich in zwei wesentlich verschiedene, aber eng aneinander gekettete Teile, den Lokal- und den Einfuhrmarkt, trennt, und wie beide mittelbar und unmittelbar aufeinander einwirken, so stellt sich uns jetzt bei Betrachtung der praktischen Abwicklung der Geschäfte eine neue Frage entgegen, die Frage des Risikos. Wer trägt Risiko und Unkosten eines Geschäftes, und welches ist die praktische Auswirkung der Risikoübernahme, bzw. wie stellt sich die zu erstattende Versicherung gegen das Risiko praktisch dar?

Mit dieser Frage haben wir nun zugleich ein neues Kapitel angeschnitten, welches uns zu den Handelsgebräuchen der Chemnitzer Produktenbörse führt. Die Beantwortung dieser Frage geschieht daher am besten an Hand der hier geltenden Usancen, welche in den „Handelsgebräuchen der Produktenbörse zu Chemnitz e. V., 1910“ zusammengestellt sind, und von denen uns hier die Paragraphen 13—17 zu interessieren haben, weshalb ich deren wichtigste Punkte hier angeben möchte, um dann näher darauf einzugehen. So bestimmt

„§ 13. 1. Ist ‚franko‘ zu liefern vereinbart, so treffen die Versendungskosten den Verkäufer, und er trägt außerdem die Gefahr der Versendung bis zum Bestimmungsort.“

Dieses heißt also, in dem Augenblick, wo der Kahn am Kai in Riesa anlegt, oder der Waggon auf dem Lagerplatz einläuft, ist der Verkäufer von seinem Risiko entlastet, welches mit dem gleichen Augenblick auf den Käufer übergeht. Wenn also beim Ausladen Säcke ins Wasser fallen, oder Brand auf dem Schiff oder Waggon entsteht, so hat der Käufer die Konsequenzen zu tragen. Eben von demselben Augenblick an trägt er auch die Unkosten, wie die Verladegebühr seines Spediteurs und das Lagergeld. Ist die freie Anlegezeit des Kahns, welche je nach dessen Größe 2—5 Tage währt, verstrichen, ehe die Ladung gelöscht ist, so treffen ihn auch die Kosten der Hafengebühren. Unter „Gefahr“ ist auch Verschlechterung der Ware auf dem Transport zu verstehen.

„§ 13. 2. Ist Lieferung ‚frachtfrei‘ einer benannten Station vereinbart, so trägt die Fracht der Verkäufer, ohne daß er jedoch die Gefahr der Übersendung übernimmt.“

Es sind also hier, gleich wie in Punkt 1, die Kosten der Versendung dem Verkäufer zur Last zu schreiben, nicht aber die Gefahr der Versendung. Gegenüber Punkt 1 ist der Käufer insofern im Nachteil, als er das Risiko der Versendung trägt, bzw. die Versicherungsprämie für den Transport zu zahlen hat. Nehmen wir noch dazu den Inhalt von Punkt 3, welcher sagt:

„§ 13. 3. Ist ‚ab' einer Station zu liefern vereinbart, so trägt der Käufer die Kosten der Versendung von der benannten Station ab, und es trifft ihn auch die Gefahr der Versendung."

Hier haben wir also die ganze Belastung: Kosten und Gefahr der Versendung auf seiten des Käufers. — Es ist nun ohne weiteres einleuchtend, daß der Käufer, welcher hier der Properhändler als sächsischer Importeur ist der dem Produzenten oder ausländischen Importeur gegenübersteht, mit sehr schwierigen Momenten zu rechnen hat. Er muß „richtig kalkulieren", wie der Fachausdruck lautet. Nicht immer hat er es in der Hand, zwischen den drei Arten der Lieferung an einen bestimmten Ort zu wählen. Der Handel geht nun meist nach Provenienz; will er also kulant handeln, so kauft er „ab" einer Station und übernimmt damit Gefahr und Kosten der Versendung. Selbstverständlich spiegelt sich dieser Akt dann in dem geforderten Preise wieder, da der Händler in diesem Falle auch nur den kleinstmöglichen Preis zu zahlen bestrebt ist. Da er Fracht- und Versicherungsbedingungen genau kennt, trifft er in seiner Kalkulation den Preis meist so, daß seine Mehrunkosten gedeckt sind; dennoch vermag er in der Regel nie diesen Preis vollständig durchzusetzen, da er einerseits mit oft sehr erheblichen Untergeboten zu kämpfen hat, und da andererseits Marktverhältnisse und Konkurrenz ihn zwingen, billiger zu verkaufen, so daß er höchstens einen Teil der genannten Spesen im Preise herausholt. Andererseits wird bei der Frankolieferung,

bei welcher der Verkäufer die Kosten und Gefahren der Versendung trägt, der Preis von diesem möglichst hoch zu halten gesucht, so daß auch hier der Händler als Käufer mit an den Unkosten trägt. Ist zwar der Händler in diesem Kaufakt auch der stärkere Teil, so hat er doch weiteste Rücksichten auf seine Kunden, die Marktverhältnisse und die scharfe Konkurrenz zu nehmen. Daß er natürlich seine Überlegenheit insofern ausnützt, als er dem Verkäufer, der möglicherweise mit einem von ihm gewährten Kredit arbeitet, die denkbar ungünstigsten Kaufbedingungen unter dem Mantel der Coulance anträgt, ist klar; aber dagegen trägt er ja wieder das Risiko seiner Kapitalanlage. In allen Fällen also ist, wie wir gesehen haben, der Händler als Käufer der mit Kosten und Gefahr der Versendung erheblich belastete Teil. Dazu tritt noch ein weiterer Punkt der Handelsgebräuche, welcher lautet: „§ 13. 6. In allen Fällen ist der Käufer verpflichtet, die Frachtkosten zu verauslagen." Also in jedem Fall ist er derjenige, der mit flüssigem Kapital heraustreten muß. Selbst wenn er mit seinem Lieferanten besondere Zahlungsbedingungen mit Ziel vereinbart hat, so hat er dennoch die Spesen sofort zu bezahlen, was Punkt 6 des § 13 wie folgt bestimmt: „Ist ein Zahlungsziel vereinbart, so wirkt die Vereinbarung nicht auf die Frachtkosten."

Hier mag nun eingewendet werden, daß die genannten Kosten des Händlers durchaus nicht so schwer ins Gewicht fallen, als daß er sich nicht am Gewinn schadlos zu halten vermöchte, oder daß sie wenigstens

dadurch aufgewogen werden, daß er, welcher die Preise direkt von der Börse nimmt, unbedingt der stärkere ist, der die Spesen dem Lieferanten auf irgendwelche Weise aufdiktiert. Dies ist eine Verkennung der tatsächlichen Verhältnisse; denn es ist festgestellt, und wurde von mir auch bereits ausgeführt, daß die Gewinne des Händlers bei weitem nicht sich dem nähern, was man ihm von feindlicher Seite als unwirtschaftlich vorwirft.

Wir sahen nun bereits soeben, daß der Händler schon bei Abschluß des Geschäftes seine Kosten für Versendung, Fracht und Versicherung in den Preis hineinkalkuliert, ohne jedoch die Gewißheit zu haben, dieselben tatsächlich auf diese Weise herauszuholen. Es treten nun für denselben Zeitmoment, also für denselben augenblicklichen Marktpreis und dieselbe Ware drei verschiedene Preise auf, je nachdem das Geschäft „franko", „frachtfrei" oder „ab" einer Station geschlossen wird. Charakteristisch ist dabei nur, daß der Händler nicht logischerweise seinen Preis der Art des Geschäftes anpassen muß, sondern er tut es nur, wenn er in betreff seines Verhältnisses zu seinem Kontrahenten dazu in der Lage ist, und dann ist dieses Kalkulieren auch nur rein seine Sache, von welcher der Kontrahent nichts zu erfahren hat. In Wirklichkeit werden die Preise auch längst nicht immer der Art dieser drei möglichen Geschäftsabschlüsse angepaßt, sondern sie werden vom Händler meist nur benützt, um nach Provenienz bedienen zu können. Wird ihm sehr feine Ware angeboten oder eine Offerte von bevorzugtem Kunden gemacht, so schließt er natürlich

„ab" dessen Station, nimmt also selbst Kosten und Gefahr auf sich. Ebenso hat er unter dem Drucke der Konkurrenz immer die für den Kontrahenten günstigste Geschäftsart zu wählen. Die ebengenannten Formen des Geschäftsabschlusses gelten nun neben ihrer Allgemeinbestimmung für jeden Geschäftsabschluß, für die Erfüllung im Eisenbahnverkehr im besonderen; dazu möchte ich noch erwähnen, daß (§ 14) der Frachtbriefstempel zu Lasten dessen geht, der die Fracht zu tragen hat. Bevor ich zu den Sondervorschriften betreffs Risiko- und Kostenübernahme der Wasserverladung gehe, möchte ich noch § 15 zitieren, welcher folgendes bestimmt:

„§ 15. 1. Wenn ‚Parität' einer als Versandstation zu betrachtenden Station verkauft ist, so sind die durch Lieferung ab einer anderen Station entstehenden Frachtvorteile zugunsten des Verkäufers.

2. Ist ‚Parität' einer Empfangsstation verkauft, so fallen die Vorteile der Versendung nach einer anderen Station dem Käufer zu."

Der Inhalt dieser beiden Punkte ist ungefähr folgender: Wenn der Händler Parität einer Abgangsstation oder einer Empfangsstation verkauft hat, verladet aber von einer anderen Station, oder auf Wunsch des Käufers nach einer anderen Station, so gehen die Vor- oder Nachteile des ersten Falles für Rechnung des Verkäufers, des zweiten Falles für Rechnung des Käufers. Verkauft also z. B. der Chemnitzer Händler an den süddeutschen Konsumenten „Parität Chemnitz", so heißt

das, die Fracht von Chemnitz nach — sagen wir Heidelberg hat der Käufer zu tragen, der sie seinerseits zum Kaufpreis kalkuliert haben mag, während der Chemnitzer Händler, eben durch den Abschluß „Parität", sich vorbehält, auch ab einer anderen Station liefern zu dürfen. Kann er nun etwa die Ware in Mannheim beziehen durch die dortige Börse — wo er allerdings auch sehr wahrscheinlich einen höheren Preis anlegen muß —, so hat er die Frachtdifferenz Chemnitz-Heidelberg und Mannheim-Heidelberg verdient, abzüglich des in Mannheim gezahlten Mehrpreises. Andererseits muß er die Mehrspesen tragen, wenn er etwa von Posen verladet. Der süddeutsche Verbraucher hat aber vielleicht seine Fabrik in Zwickau, so wird er das Produkt dorthin dirigieren lassen und hat damit nun seinerseits die Frachtdifferenz verdient.

Für die Wasserverladung im besonderen gelten nun die Abschlüsse „kahnfrei" oder „cif". Hierüber führen die Handelsgebräuche folgendes aus:

„§ 16. 2. Unter ‚kahnfrei' ist zu verstehen, daß die Ware frei ab Kahn einer bestimmten Hafenstation zu liefern ist. Es trägt in diesem Falle die Gefahr der Versendung der Verkäufer."

Diese Art steht also der allgemeinen Frankolieferung gleich, es steht zwar nur ausdrücklich geschrieben, daß der Verkäufer die Gefahr der Versendung trägt, während von den Kosten der Paragraph nichts sagt. Es ist dies auch insofern unnötig, als unter dem Ausdruck „frei ab Kahn" z. B. „Riesa" zu

verstehen ist, daß die Ware franko an den Kai in Riesa zu liefern ist.

Über die handelstechnische Bedeutung von „cif", das sich zusammensetzt aus cost, insurance und freight, sagen uns die Usancen folgendes:

„§ 17. 1. Unter ‚cif' ist zu verstehen, daß der Preis den Wert, die Versicherungs- und andere Kosten und die Fracht bis zur vereinbarten Wasserstation enthält."

Hier also haben wir einen wesentlichen Unterschied gegenüber den bereits angeführten Abschlußbedingungen. Bei diesen nämlich stellten wir fest, daß die Kosten jeweils von einer Partei zu tragen sind, also da, wo der Käufer sie nur zu verauslagen hat, er dieselben effektiv dem Verkäufer in Rechnung stellt. Es ist dann, wie wir ferner sahen, lediglich Privatinteresse des belasteten Teils, sich durch Hineinkalkulieren der Spesen in den Preis teils oder ganz schadlos zu halten. Unter „cif" dagegen verstehen wir, daß der abgeschlossene Preis die Spesen unbedingt enthält, also eine Sonderberechnung nicht stattfindet. Es geht nun aus den folgenden Bestimmungen keineswegs hervor, wer der belastete Teil ist. Es ist jedoch logisch und entspricht voll den tatsächlichen Verhältnissen, daß bei einem Kauf „cif Riesa" der Verkäufer Risiko und Unkosten trägt bis zu dem Augenblick, wo der Kahn am Kai in Riesa anlegt. Da aber der Preis diese Spesen enthält, so ist wiederum der Käufer letzten Endes derjenige, der sie zu bezahlen hat, in diesem Falle nicht direkt und in

ziffernmäßiger Zahlung, wie in den anderen Beispielen, aber dafür um so sicherer indirekt. Ferner sagt Punkt 3 des § 17: „Die Gefahr der Versendung trägt der Käufer". Also, wenngleich die Schiffsversicherung durch den Verkäufer zu bezahlen ist, so trägt doch der Käufer die eventuell hieraus entspringenden Unannehmlichkeiten und Verluste, wenn die Versicherungsgesellschaft angegangen werden muß und der Wert der Ware infolge Preissteigerung während der Fahrtdauer nicht voll gedeckt ist. Cifverkäufe kommen jedoch nur für ausländisches Getreide in Frage, das im Seehafen aus dem Seedampfer in die Flußkähne unverzollt umgeladen wird. Cifgeschäfte werden auch nach besonderen Bedingungen im Konnossement gehandelt. Der Verkäufer ist verpflichtet, 10 % imaginären Gewinn mitzuversichern. Höhere Versicherung ist Sache des Käufers. Der Verkäufer dient dann dem Käufer die Flußkonnossemente an in Begleitung von amtlich im Seehafen gezogenen und versiegelten Proben. Davon wird dann eine geöffnet, und wenn die Ware den Kaufbedingungen entspricht, muß der Käufer die Konnossemente sofort mit Kasse einlösen. Verschlechtert sich dann die Ware auf der Reise, so kann der Käufer sich nur an den Schiffer oder an die Versicherung halten. Die Verladung der Ware ist Aufgabe des Exporteurs, da der Kontraktschluß „frei ins Schiff" erfolgt. Während der Verladung zieht der Exporteur eine große Probe, das sogenannte „Ablademuster", auf Grund dessen der Importeur die Ware noch während des Heranschwimmens zu verkaufen trachtet.

Der Abschluß „cif Riesa" kann nun noch ergänzt werden, indem außerdem „frei Kaiwaggon" verkauft wird. Hierüber sagen die Usancen uns folgendes:

„§ 17. 9. Ist frei Kaiwaggon verkauft, so hat der Verkäufer die Ware frei in den Waggon am Kai zu liefern, und der Käufer hat die Kosten der Überfahrt vom Kai bis zum Anschluß an das Eisenbahnnetz zu tragen."

Hier also wird der Verkäufer noch mit den Kosten der Umladung vom Kahn in den Waggon belastet; der Käufer trägt nur die Kosten der Überfahrt des Waggons vom Kai bis zum Bahnanschluß. Hier möchte ich bemerken, daß bei fast allen Flußlieferungen nach Chemnitz und über Chemnitz Riesa den Umschlagsort bildet; es wird also stets „cif Riesa", „franko Riesa" etc. geschlossen. Selten wird von fremder Station geliefert, da hier stets die Fracht eine große Rolle spielt.

Hier sahen wir also, daß Kosten und Risiko der Versendung in allen Fällen auf den Käufer zurückfallen. Der Preis der Ware, der effektiv vom Käufer zu zahlen ist, setzt sich also zusammen aus dem börsenmäßigen Wert derselben und den Kosten für die Verladung, Sackung, Fracht, Fuhrlohn etc., dabei ist es gleichgültig, ob der gezahlte Preis diese Spesen enthält, oder ob dieselben tatsächlich in Anrechnung gebracht werden. Jedenfalls hat der Käufer stets zu kalkulieren, ob der Antransport einer Ware lohnt, denn er ist es ja, der letzten Endes alle Unkosten zu tragen hat, sei es in effektiver Bezahlung oder in Gestalt des zu zahlenden

Preises. Hat z. B. der Chemnitzer Händler ein Angebot von Posen „franko Chemnitz", d. h. also, daß der geforderte Preis so zu verstehen ist, daß der Posener Verkäufer Kosten und Gefahr der Versendung bis Chemnitz zu tragen hat, und demgegenüber noch ein anderes gleichwertiges Angebot „cif Riesa" — Fälle, die in höchst komplizierter Form täglich an der Chemnitzer Börse vorkommen — so wird der Händler, wenn die geforderten Preise der Qualität entsprechend gleich sind, das erstere Geschäft machen, wenn er in Chemnitz Absatz findet. Da im Erfüllungsfalle des zweiten zu diesem Preise noch die Kosten der eventuellen Umladung und Fracht etc. von Riesa bis Chemnitz von ihm zu tragen wären. Andererseits aber wird er günstiger „cif Riesa" abschließen, wenn er diesen Hafen lediglich in seiner Eigenschaft als Umschlagsort benützt, wenn er also z. B. nicht nach Chemnitz, sondern etwa nach Bautzen zu liefern hat. Es unterliegt stets seiner Ortskenntnis und seiner scharfen und schnellen Kalkulation, den billigsten Weg zu finden, um das Produkt vom Orte der Andienung zum Bestimmungsort zu dirigieren.

Zum Schlusse muß ich noch hervorheben, daß das Vorgenannte lediglich den Händler angeht, der als Käufer der Ware mit Unkosten und Risiko der Herbeischaffung belastet ist. Der Konsument, an welchen der Händler seinerseits wieder absetzt, hat damit nichts zu tun, weshalb der letztere seine Verpflichtung auch nicht mit dem Verkaufsakt auf diesen überwälzen kann; denn der Konsument kauft lediglich „loco" oder deckt sich

auf Zeit ein. Unter welchen Bedingungen der Händler aber die Produkte, die er von ihm fordert, antransportieren läßt, geht ihn nichts an, da er nur mit diesem persönlich und nicht mit dessen Lieferanten zu tun hat. Hieraus sehen wir also wieder, daß die Unkosten als solche, gleichgültig, ob sie durch spätere Konjunkturschwankungen oder sonstigen Gewinn aufgewogen werden oder nicht, stets am Händler haften bleiben. Er trägt ebenso vollständig das gesamte Risiko, das auf der Ware lastet, auf dem Weg vom Produzenten bis zum Konsumenten, und damit erfüllt er eine hohe volkswirtschaftliche Aufgabe, die ihm seine Gewinne rechtfertigen mag.

b) Spekulationsgeschäfte.

Wenden wir uns nun vom Effektivmarkt den Spekulationsgeschäften zu. Ich definierte zu Anfang des vorigen Kapitels, daß hierunter im folgenden solche Geschäfte zu verstehen seien, die entweder ganz außerhalb des Bedarfshandels stehen oder nur indirekt der Bedarfsdecknng dienen. Tatsächlich haben wir es ja dann schon mit einem Spekulationsgeschäft zu tun, sobald das Moment eines „ungewissen Etwas" hinzutritt, also etwa die Frage: „Finde ich später den erforderlichen Absatz für das angekaufte Produkt?" oder „Wird mir die künftige Konjunktur den verdienten Gewinn einbringen?" Da aber bei derartiger Betrachtung der gesamte Handel sich in Spekulation auflösen würde, so will ich zunächst ver-

suchen, möglichst scharfe Grenzen um den Begriff „Spekulationsgeschäft“ zu ziehen.

Es läßt sich keineswegs eine lose Scheidung in Effektiv- und Spekulationsgeschäfte durchführen. Denn Effektivgeschäfte, d. h. solche mit effektiver Erfüllung der daraus entstandenen Verpflichtung gegenüber dem Markt sind letzten Endes sämtliche Börsengeschäfte. Ich habe daher im vorigen Absatz ausdrücklich von reinen Effektivgeschäften gesprochen; das waren solche, wie wir sahen, welchen lediglich die direkte Erfüllung der Aufgabe der Versorgnng oblag, und welche daher vom Orte der Produktion durch berufene Hand — Genossenschaft oder ein bzw. zwei Händler — sofort in den Konsum übergingen. Sie stehen also rein im Rahmen des Bedarfshandels. Nun ist es aber möglich, daß sich ein solch einfaches Geschäft bedeutend komplizierter darstellt: Der erste Akt, der des Abziehens von Überschuß aus dem Produktionsgebiet, und der letzte Akt, der der Lieferung an den Konsum, bleibt bestehen wie im vorigen Kapitel. Zwischen diesen beiden Transaktionen können sich nun aber noch mehr oder weniger andere einschieben, welche den Weg von Produzent zu Konsument verlängern, und deren volkswirtschaftlich anzuerkennendes Äquivalent darin besteht, daß sie diesen Weg überhaupt bilden: das ist der Weiterverkaufshandel, den wir als die Kategorie der Spekulationsgeschäfte zu bezeichnen haben, die lediglich indirekt der Bedarfsdeckung dienen. Die andere große Kategorie, die wir als reine Spekulationsgeschäfte bezeichnen dürfen, insofern sie gänzlich außer-

halb des Bedarfshandels liegen und lediglich zur Ausgleichung der Risiken dienen, die aus dem Schwanken der Marktverhältnisse tendieren: das sind die sogenannten Deckungs- und Versicherungsgeschäfte. Richten sich diese nach ganz besonderen Regeln und werden sie nur in bestimmten Durchschnittsqualitäten von Produkten auf Zeit abgeschlossen, so bildet sich das handelsrechtliche Lieferungsgeschäft heraus, das sich zum Termingeschäft verfeinert, wenn alle Bedingungen stereotypisch werden bis auf den Preis, so daß also lediglich ein Handel auf dem Papier stattfindet.

aa) Der Weiterverkaufshandel.

Dem Weiterverkaufshandel, von dem zuerst die Rede sein soll, wird meist das Differenzgeschäft vorgeworfen, da in dem Falle, daß ein Produkt mehrere Hände durchlaufen hat, der Ausgleich nur durch Zahlen der Differenz erfolgt. Dies ist lediglich eine Vereinfachung des Geschäftsaktes, da der Endzweck der gleiche ist, wenn jeder Kontrahent die Summe hier zahlt und dort empfängt und die Differenz einstreicht; denn ein Differenzgeschäft im volkswirtschaftlichen, nicht im juristischen Sinne ist aller Handel; das Kaufgeschäft ist nur die Form, das Ziel aber, das Wesen und der Hauptzweck des Geschäftes ist die Gewinnung der Differenz.

Ich muß nun hier hervorheben, daß ein „Differenzgeschäft“, wie es sich an großen Börsen typisch herausgebildet hat und wie es charakteristisch eine Geschäftsart des Terminmarktes ist, an der (Chemnitzer) Provinzbörse

nicht vorkommt, auch noch keineswegs beobachtet werden konnte und tatsächlich an diesem so äußerst lokal begrenzten Markt keinen Platz findet. Was hier als Weiterverkaufshandel mit spekulativer Tendenz in Betracht kommt, ist lediglich eine Intervention des (Chemnitzer) Händlers an der Börse, und zwar mehr oder weniger weit gegliedert, ganz wie es die Konjunktur und die Marktverhältnisse ihm gestatten.

Der Händler nämlich, zwischen der produzierenden Landkundschaft und dem importierenden Ausland einerseits und der konsumierenden Stadtkundschaft andererseits — meist sind es zwei Gruppen von Händlern — steht am Markt, um zwischen beiden Parteien zu vermitteln und jeder die denkbar günstigsten Preise und Bedingungen einzuräumen. Er ist umringt von einem Heer von Konkurrenten, welche jederzeit bereit sind, ihn zu unter- oder zu überbieten. In seiner Hand vereinigen sich, wie wir schon sahen, die verschiedensten Offerten und Gebote; seiner Intelligenz ist es nun überlassen, die geringere sowohl wie die höher qualifizierte Ware zu veräußern. Er kennt die Produkte seiner Lieferanten und die Wünsche seiner Kaufkundschaft durch lange Praxis aufs genaueste und weiß daher am besten, wo er die verschiedenen Qualitäten herzunehmen und wohin er sie zu dirigieren hat. Selbstverständlich sucht er sich stets zuerst über die Marktverhältnisse zu orientieren, bevor er selbst sich zu Geschäften entschließt. Bei diesem Moment des „Sichorientierens“ beginnt der Akt seiner Spekulation. Er könnte ja einfach seine

Angebote mit den an ihn gerichteten Nachfragen kompensieren und den Überschuß entweder an den Markt werfen oder von dort abziehen, was ja, wie wir vorhin feststellten, in gewissem Rahmen auch geschieht, aber nur soweit, als der Händler seine Waren und seine Kundschaft in ein gleiches Verhältnis bringen kann, denn jeder Kunde bedarf anderer Qualitäten; ferner würde er auch in sehr vielen Fällen privatwirtschaftlich unprofitabel abschneiden und volkswirtschaftlich seine Aufgabe verfehlen, wollte er eine derartige Politik treiben. Er will und soll ja gerade den Weg zwischen Produzent und Konsument bilden, und da wird er freie Mengen am Markte aufzufinden suchen, um sie dem entsprechenden Verbraucher zuzuführen. Oder anders gesprochen: Ist ein günstiges Verkaufsangebot am Markt, so wird der Händler es sofort aufzunehmen trachten. Er trägt dann das Risiko des Absatzes, um den er sich auf drei Wegen bemühen kann: Entweder sucht er das Produkt in seinem Kundenkreis anzubringen, oder er versucht, einen anderen Händler zu finden, der ihm mit entsprechender Nachfrage gegenübertritt; der dritte Fall ist der, daß er das gekaufte Produkt tatsächlich an Lager nimmt. In den beiden ersten Fällen sucht er Nutzen aus dem Schwanken der Börse innerhalb einer Börsenzeit zu ziehen. Er ist dann aber für die Zeit, innerhalb deren er Eigentümer der Ware ist, was vielleicht nur Minuten währen kann, mit dem ganzen Risiko belastet. Durch seine Intervention tritt er nun aber preisregulierend auf; denn setzen wir den Fall, daß er

der am Markt befindlichen Nachfrage nahesteht, so kommt er derselben auf halbem Wege entgegen; während diese etwa durch längeres Suchen den Preis bis zum Börsenschluß bereits getrieben haben würde, was so vermieden oder wenigstens abgeglichen wird. Der Händler also erfüllt hier zwei wirtschaftlich sehr wichtige Aufgaben: Er ist einmal Preisregulator, und andererseits trägt er zur Verteilung des Risikos und natürlich auch zur Verteilung der aus diesem etwa entspringenden Gewinne oder Verluste bei. Der Produzent also hat dem Händler eine Risikoprämie bezahlt, indem er ihm den Gewinn abtrat, der aus dem Steigen des Preises sich eventuell ergeben würde, von dem Augenblick an, wo er durch Abschluß des Geschäftes seines Risikos enthoben war. Setzen wir nun aber den Fall, der Preis stiege nicht mehr; im Gegenteil, der Händler ist mit Verlust abzusetzen gezwungen: Der gesunkene Preis muß auf jeden Fall bezahlt werden, und es ist im Prinzip gleichgültig, ob der Verlust den Produzenten oder den Händler trifft. Wirtschaftlich schwerwiegender wäre aber offenbar, wenn der Produzent getroffen würde, der sich in unserem Fall jedoch „versichert" hatte; denn er hatte auf den eventuell noch möglichen Mehrgewinn verzichtet zugunsten dessen, daß er mit seinem Produkt außerhalb der Marktverhältnisse gestellt wurde. Er hätte bei Unterlassung dieser „Versicherung" einen Verlust erlitten, den er tatsächlich als empfindlichen Schaden hätte verbuchen müssen. Der Händler aber ist infolge seiner leichten Anpassungsfähigkeit in der Lage, sich

„einzudecken". Entweder hatte er bereits Gegengeschäfte gemacht, oder er wird jetzt solche vornehmen, um den erlittenen Verlust wieder abzugleichen; d. h. er wird versuchen, das doppelte oder mehrfache Quantum an den Markt zu werfen, um später billiger wieder einzukaufen; technisch gesprochen: er wird fixen. Also auch in diesem Falle ist die Spekulationstätigkeit des Händlers von volkswirtschaftlicher Bedeutung. Er zieht den Verlust von der Stelle ab, die im Handel der schwächere Teil ist, da sie unbedingt verkaufen muß und den möglichen Schaden heftig empfinden würde, und trägt ihn dann hinein in den Markt, wo er von den Preisschwankungen aufgenommen wird. Wir sehen allein aus diesem Beispiel, daß die preis- und risikoabgleichende Tätigkeit des Händlers als Spekulant eine außerordentlich wichtige ist. Jedem Gewinn, der sich aus Preisschwankungen ergibt, steht unbedingt ein analoger Verlust gegenüber; in beide teilen sich die Spekulanten, und da natürlich in der Regel bei Kompensation beider der Gewinn der größere Faktor ist, so verdienen sie auch bei ihren Geschäften. Wir dürfen diese Gewinne aber, wie wir aus Vorstehendem klar gesehen haben, nicht „durch Spekulation erzielte Mehrgewinne" nennen, die eigentlich den Produzenten zukämen. Nein! sondern diese Gewinne sind die Versicherungsprämien der letzteren.

bb) Deckungs- und Versicherungsgeschäfte.

Wir haben nun bereits an die Deckungs- und Versicherungsgeschäfte gerührt, welche, wie wir soeben

entwickelten, in enger Beziehung zu dem Weiterverkaufshandel stehen, da sie eine unmittelbare Folge desselben sind, sobald das pathologische Moment eintritt, d. h. von dem Augenblick an, wo dieser Handel nicht mehr glatt mit dauerndem Gewinn vorwärts geht. Über diese Art der Spekulationsgeschäfte ist im folgenden noch zu sprechen.

Wir haben im vorigen gesehen, und zu Anfang des Kapitels deutete ich an, daß diesen Geschäften wesentlich ist, daß sie mit dem Bedarf gar nichts zu tun haben und sich lediglich damit beschäftigen, das aus den Marktverhältnissen tendierende Risiko abzuschwächen, also denjenigen gegen dasselbe zu schützen, der diese Geschäfte tätigt. Und während wir eben sahen, daß bei sämtlichen bisher genannten Geschäftsarten dem Geschäftsabschluß alsbald dessen Erfüllung folgt, hinter welcher der Abschluß höchstens die vereinbarte Lieferungszeit zurückliegt, so haben wir es im folgenden lediglich mit ausgesprochenen Zeitgeschäften zu tun, das sind Geschäftsabschlüsse, deren Erfüllung ganz geraume Zeit später erfolgt. Hat sich diese Lieferungszeit auf ganz bestimmte Zeitabschnitte abgegrenzt, nach deren Verlauf, also am Termin, alle Geschäfte ihre Erfüllung gefunden haben müssen, so haben wir es wiederum mit dem Termingeschäft zu tun.

Wie nun ein Sicherungsgeschäft zustande kommt und wie es sich an der Börse darstellt, wird am besten an einem Beispiel gezeigt werden: Kauft heute ein Müller ein bestimmtes Quantum Getreide an der Chemnitzer

Börse zum Zwecke der Vermahlung, so übernimmt er das Risiko, sein Fabrikat möglicherweise später ohne Gewinn oder gar mit Verlust absetzen zu müssen, falls die Marktpreise niedriger werden. Hier stehen ihm nun zwei Wege offen, die an der Chemnitzer Börse beide begangen werden, und zwar je nach den Marktverhältnissen der eine oder der andere vorherrschend. Nehmen wir an, er kauft mit steigender Konjunktur, so wäre es an und für sich unnötig, ein besonderes Deckungsgeschäft einzugehen. Es besteht aber die Möglichkeit, daß er später sein Getreide weit teurer einkaufen muß, wogegen sein Fabrikat noch nicht mit steigendem Preise gefolgt ist. Er wird nun heute ein erhebliches Maß über seinen eigenen Bedarf Getreide einkaufen, um durch billigen Einkauf in seinen Fabrikaten konkurrenzfähig zu bleiben. Es ist aber keineswegs erforderlich, daß er alle gekauften Mengen tatsächlich andienen läßt, vielmehr wird er sofort nach Gegengeschäften suchen. Abgesehen davon, daß er neben „prompter Lieferung“ auch Geschäfte „auf Zeit“ abgeschlossen hat, die also zu späterem Termin ihre Erfüllung finden, wird er das Mehrquantum durch Verkauf „auf Zeit“ oder späteren direkten Verkauf wieder abstoßen. Er hat hiermit einen Gewinn sichergestellt, der im ersten Augenblick als unberechtigt erscheinen mag, da der Müller scheinbar kein Interesse an der Abnahme der Ware hatte. Tatsächlich aber haben diese Manipulationen lediglich den Zweck, als Gegengewicht zu dienen, im Falle der Müller durch rückläufige Konjunktur Unterpreise in seinem Fabrikat erzielen würde.

Weit häufiger ist der andere Weg: Der Müller kauft Ware wieder effektiv, „prompt“ sowohl wie „auf Zeit“, und verkauft dagegen Mehl „auf Zeit“. Bei diesem zweiten Geschäft hat er nun keineswegs die Absicht, sein eigenes Fabrikat zur Erfüllung desselben zu benützen; vielmehr hofft er, dasselbe durch ein neues, von seinem Bedarf unabhängiges Geschäft zu erfüllen, indem er sich die Ware von anderer Seite beschafft. Hierdurch stellt er wiederum Gewinne sicher, welche zur Abgleichung des Risikos dienen, der auf dem Mahlprozeß lastet. Das Risiko entsteht bekanntlich dadurch, daß Einkauf und Verkauf nicht zusammenfallen; es kommen also jeweils zwei ganz verschiedene Punkte der Preiskurve in Betracht. Der Preisstand zu Beginn eines Handelsprozesses ist meist ein wesentlich anderer als am Ende desselben; es bedarf daher einer Sicherungsfunktion, welche das Wirtschaftsglied gegen das hieraus folgende Risiko schützt, weshalb wir diese Sicherungsgeschäfte der Müller als gerechtfertigt ansehen müssen.

Ähnlich liegen die Verhältnisse bei den Deckungsgeschäften des Händlers: Geht dieser eine Verpflichtung ein, zu der er noch keinen Gegenkontrahenten hat, einen solchen auch nicht sucht, weil er annimmt, daß das zu späterem Termin anzudienende Getreide alsdann von ihm mit höheren Preisen abgesetzt werden kann, so wird er sich gegen einen eventuellen Verlust, der sich aus einer seiner Erwartung zuwider eintretenden Baisse ergibt, dadurch schützen, daß er sogenannte Gegengeschäfte vornimmt. Er wird also eine entsprechende

Menge eines anderen Getreides, von dem er weiß, daß er es jederzeit aus dem Markt ziehen kann, sagen wir argentinischen Weizen, auf Zeit verkaufen. Er ist also zwei Geschäfte eingegangen, deren Erfüllung entgegengesetztes Interesse fordern. Während er nämlich das erstere Getreide effektiv abnehmen wird, um es zu höherem Preise in den Konsum zu überführen, hat er den Abschluß mit argentinischem Weizen keineswegs in der Absicht getätigt, einen B e d a r f zu decken; er hat auch an der Lieferung und an der Qualität der Ware kein Interesse, sondern nur an dem Preise derselben. Während also sein Gewinn ein doppelter sein kann, wenn er bei günstiger Preislage das bloße Risikogeschäft durch Ankauf der gefixten Ware erledigt, so ist sein Verlust doch nur ein begrenzter; denn je größer dieser sich bei fallender Konjunktur aus dem Effektivgeschäft ergibt, um so größer ist ja dann auch der Gewinn aus dem parallelen Risikogeschäft, bei dem er à la baisse spekuliert. Sein Verlust bleibt also höchstens gleich der Differenz aus Gewinn und Verlust beider Geschäfte. Die kleinstmögliche Differenz zu seinen Ungunsten zu finden, liegt in der Geschäftsgewandtheit des Händlers, indem er je nach Geschäftslage das eine oder andere Geschäft schneller zur Erfüllung bringt. Ein Deckungsgeschäft des Händlers liegt auch schon dann vor, wenn er zur Erfüllung einer Effektivverpflichtung sofort einen Gegenkontrahenten „auf Zeit“ engagiert. Die Risikoprämie ist dann offenbar darin zu suchen, daß er sich mit dem Gewinn, der als Differenz beider Geschäfte zutage tritt,

zufriedenstellt, ohne die weitere Entwicklung der Marktverhältnisse abzuwarten, die ihm möglicherweise einen weit höheren Gewinn einbringen würden. Erwartet der Händler also zu Ende des Monats die Andienung einer bestimmten Getreidemenge, und bietet sich ihm bereits heute Gelegenheit, dieselbe oder einen Teil derselben mit einem angemessenen Gewinn abzusetzen, so wird er sie unbedingt verkaufen; er stellt sein Geschäft dadurch außerhalb der Marktverhältnisse, wofür er die Risikoprämie bezahlt, welche sich als die Differenz seines heutigen sicheren Gewinnes und des späteren möglichen Gewinnes darstellt. Verkauft er nur einen Teil der Ware, so ist der erzielte Gewinn ein Gegengewinn für den eventuellen Mindergewinn der restlichen Warenpartie.

Wollten wir nun versuchen, die Einwirkung dieser typischen Spekulationsgeschäfte, die (um hierbei zu unserem Beispiel zu greifen) an der Chemnitzer Börse täglich abgeschlossen werden, auf die Markt- und Preisgestaltung zu erforschen, so haben wir es auch hier mit einem Versuch zu tun, der unweigerlich an den tatsächlichen Verhältnissen scheitert. Es ist zunächst vollkommen unmöglich, ein Risikogeschäft von einem reinen Effektivgeschäft zu unterscheiden, da sie in ihrer Form völlig gleichartig dastehen und ihr jeweiliges Gepräge nur durch die interne Willensgestaltung des Handelssubjektes bekommen. Ferner muß berücksichtigt werden, daß sämtliche Geschäfte an der Chemnitzer Börse (wie an den meisten anderen Provinzbörsen) stillschweigend zwischen den einzelnen Mitgliedern abgeschlossen werden;

es besteht keine Maklervermittlung, um deren Geschäfte zugrunde zu legen, und es besteht keinerlei Zwang, die an der Börse geschlossenen Geschäfte irgendwie zu registrieren, und außerdem werden diese Spekulationsgeschäfte (in Chemnitz) mit jeder beliebigen Durchschnittsware, und nicht mit Ware nach Standardmustern, der Terminware, abgewickelt, wodurch schon von vornherein jeder Unterschied vom reinen Effektivgeschäft fehlt. Damit mangelt auch jede Unterlage, um ein Bild der Marktverhältnisse tatsächlich zu gewinnen und eine Isolierung der scheinbar offenkundig als bloße Spekulationsgeschäfte hervortretenden Abschlüsse vorzunehmen. Bedenken wir ferner, daß im Rahmen der Chemnitzer Preisbildung gut die Hälfte aller Geschäfte ohne Berücksichtigung bleibt, so dürfen wir ohne weiteres annehmen, daß der Einfluß der Spekulationsgeschäfte, die daselbst abgeschlossen werden, keineswegs als ein nennenswerter zu bezeichnen ist.

Mit Sicherheit kann jedenfalls so viel behauptet und festgestellt werden, daß die Gesamtheit aller wirklichen Spekulationsgeschäfte, also der Risikogeschäfte, sehr weit hinter dem Umfang der reinen Effektivgeschäfte zurückbleiben, die überhaupt an der Chemnitzer Produktenbörse abgeschlossen werden. Die Spekulation an der (Chemnitzer) Provinzbörse beschränkt sich jeweils darauf, aus dem natürlichen Gang der Preisbildung, der unter dem Einfluß der Weltbörsen steht, ihre Gewinne zu ziehen, und zwar entweder in direkter Verbindung mit einem Effektivgeschäft, gleichgültig, ob es reines Effektivgeschäft ist oder Weiterverkaufshandel, welcher der Bedarfsdeckung

nur indirekt dient, oder als Gegengewicht für Verluste in Gestalt eines Risikogeschäftes. Zu dem kommt, daß alle derartigen Geschäfte durch verhältnismäßig sehr geringe Kapitalien gestützt sind, und daß außerdem ein ungleich hoher Prozentsatz aller Spekulationsgeschäfte der (Chemnitzer) Provinzbörse über andere Börsen, und zwar solche mit Terminmarkt, geschlossen werden. Hierüber sei im folgenden Absatz zu reden.

cc) Terminhandel und handelsrechtliches Lieferungsgeschäft. (In enger Anlehnung an die sächsischen Lokalverhältnisse.)

„Der Terminhandel“ sagt Pinner (a. a. O. S. 2) „ist Zeithandel zu typischen Bedingungen; der Geschäftsabschluß zwischen den Kontrahenten erfordert nur den Wechsel weniger Schlagworte“. Und an anderer Stelle (a. a. O. S. 2) sagt derselbe Schriftsteller: „. . . Der Terminhandel ist eine Fortbildung der im Effektivhandel üblichen Zeitgeschäfte. Er kann dort entstehen, wo der effektive Warenverkehr sich in größerem Umfange gleichförmiger Zeitgeschäfte bedient, so daß für Abschlüsse dieser Art sich ein eigener Markt gebildet hat.“ Es ist jetzt nur erforderlich, diese Definition des Terminmarktes negativ auszudrücken, um Anhaltspunkte zu gewinnen, welche von der Chemnitzer Produktenbörse (und so von den meisten anderen Lokalbörsen) den Terminhandel fernhalten. „Gleichförmige Zeitgeschäfte in größerem Umfange“, die sich allmählich zu typischen Bedingungen vollziehen, sind dem Chemnitzer Markt fremd. Ein Markt, auf der Stufe des Handels nach Probe stehengeblieben,

ist weit davon entfernt, dem Terminhandel seine Türen zu öffnen. Fragen wir uns zunächst, ob in Chemnitz überhaupt ein fruchtbarer Boden für den Terminhandel sein würde, und ob jeweils ein Bedürfnis herrscht oder geherrscht hat, diesen einzuführen! Hier möchte ich zunächst anführen, was Popendieker (a. a. O. S. 76) über die Stellungnahme des gesamten sächsischen Getreidehandels gegenüber dem Terminhandel berichtet. Auch er stellt fest, daß sich an den sächsischen Börsen kein eigener Terminhandel ausbilden konnte; soweit Bedarf vorhanden war, bediente man sich des Berliner Marktes. Er führt dann aus: „In den Anfangsjahren“, nämlich der Entwicklung des Terminhandels vor 1896, „scheint man der neuen Form ziemlich mißtrauisch gegenübergestanden zu haben.“ So schreibt die Handelskammer zu Dresden 1883: „Von nennenswerten Fallissements ist die Getreidebranche im Betriebsjahre verschont geblieben, was auf ein im ganzen solides Geschäft schließen läßt, das sich von riskanten Terminspekulationen fernhält.“ Und 1887, gelegentlich großer Weizenspekulationen in Berlin, urteilt die gleiche Quelle: „Die Börse hat zwar die Aufgabe, Angebot und Nachfrage zu regeln und bei knapp werdenden Vorräten durch Preissteigerung dem zu schnellen Verbrauch einen Damm entgegenzusetzen; aber die Maßregeln, welche an den Terminbörsen oft angewendet werden, um Preissteigerungen und Preisherabsetzungen zu erzielen, sind als verwerflich zu bezeichnen.“ In der Frage des Terminhandelsverbotes äußern sich die sächsischen Handelskammern, mit Aus-

nahme von Plauen, das für das Verbot war, dahin, „daß Mißbräuche unleugbar vorgekommen seien, ihre Abschaffung sei geboten, eine Aufhebung des ganzen Handels werde aber schädlich wirken".

Über die Wirkung des Verbotes stellen Handelskammerberichte Sachsens zusammenfassend folgendes fest: Das Verbot des Getreideterminhandels hat für den Händler in der Provinz, der mit effektiver Ware handelt, keinerlei Nachteile gebracht. Das Geschäft ist vielmehr insofern sicherer geworden, als der Händler die Gewißheit erlangt hat, daß die Kundschaft nicht noch nebenbei in Termingeschäften engagiert ist. Dagegen lauten teils die Urteile verschieden: Die Aufhebung des Terminhandels hat nach dem einen für Sachsen manche Schattenseiten im Gefolge gehabt. Das Termingeschäft ist ausgewandert und hat das Locogeschäft nach sich gezogen. Andere sprechen wieder ihre vollste Zufriedenheit mit den bestehenden Verhältnissen vom Standpunkt des Provinzhändlers aus. Es habe sich ein ruhiges Geschäft in Getreide entwickelt, wobei der Händler der tatsächlichen Marktlage des Artikels mit größerer Sicherheit Rechnung tragen könne als zu Zeiten der Terminhandels, der fortgesetzt durch die Marktlage des Getreides nichtgerechtfertigte Schwankungen gebracht hätte. Auch von der Dresdener Börse wird berichtet, daß der Verkehr nicht gelitten, sondern eher zugenommen hat. Doch ist andererseits das Risiko des Getreideimporteurs bedeutend größer geworden. Die Vorräte sind in Teuerungszeiten außerordentlich klein. Mündliche Befragungen ergaben

indessen ebenfalls, daß der sächsische Getreidehändler des Termingeschäftes nicht bedarf; ein reelles Geschäft habe das nicht nötig. Die Landwirte sind mit der Aufhebung zufrieden.

Was hier, aus kompetenten Quellen geschöpft, im allgemeinen vom sächsischen Getreidehandel in bezug auf seine Stellung zum Terminhandelsverbot gesagt wird, und was B o r g i u s ähnlich von den Mannheimer Händlern berichtet, trifft auf die Chemnitzer Börse und die sich an ihr konzentrierenden Händlerkreise in höchstem Maße zu. Man hält den Terminhandel für die gegebenen Verhältnisse, die auf Effektivhandel zugespitzt sind, für überflüssig und dem reellen, soliden Getreidehandel den Stempel spekulativen Charakters aufdrückend. Tatsächlich hat der reine Effektivhandel das Termingeschäft durchaus nicht so nötig, wie es die Verhältnisse der Chemnitzer Produktenbörse beweisen, und wo nicht Deckung in anders gearteten Geschäften gefunden wird — denn wir dürfen nicht vergessen, daß Chemnitz keinen Typenhandel hat —, da bedient man sich des Berliner Terminmarktes. Einer eventuellen Einführung des Terminhandels, die seitens der Chemnitzer Handelskammer zur Erwägung gebracht wurde, wurde von seiten der Börsenmitglieder einstimmig abgelehnt; darüber sagt der Jahresbericht der Chemnitzer Handelskammer von 1908 folgendes: „Es ist erwogen worden, ob die Zulassung von bestimmten Waren zum Börsenterminhandel an der hiesigen Börse und der Aufstellung von Geschäftsbedingungen hierfür beantragt werden möchte. Indessen

ist in einer Sitzung des Vorstandes an der hiesigen Produktenbörse ausdrücklich erklärt und einstimmig festgestellt worden, daß die Börse in Chemnitz lediglich eine Börse für Effektivgeschäfte sei und daher zurzeit jedenfalls kein Bedürfnis bestehe, Termingeschäfte besonders zuzulassen.“ Und ähnlich heißt es im Bericht von 1909: „Die Erörterungen ergaben, daß an der Chemnitzer Produktenbörse Termingeschäfte nur sehr wenig abgeschlossen werden und die meisten Verkäufe und Käufe für prompte Lieferung gelten. Auch handelt es sich hierbei nur um Lieferungsgeschäfte in effektiver Ware für spätere Termine. Ein Handel in Papierkontrakten, in fingierten, beliebigen Quantitäten Ware auf Zeit, findet kaum statt oder doch nur indirekt bei anderen Börsen. Terminpreise oder Preise für Zeitgeschäfte werden nicht notiert.

Ein Bedürfnis nach Einrichtung einer Terminbörse in Chemnitz, wie in Sachsen überhaupt, besteht also nicht. In der ganzen Gegend wiegt der Effektivhandel höchst ungleich vor, und etwaiges Deckungs- oder Spekulationsbedürfnis wird mit Leichtigkeit in Berlin befriedigt. Ferner befürchtet man, daß bei dem Fehlen eines eingesessenen spekulativen Handels die sächsische Terminbörse sehr mangelhaft funktionieren und unberechtigten Schwankungen ausgesetzt sein würde. Während so einerseits der Terminhandel als sehr überflüssig bezeichnet wird, befürchtet man stark, daß er direkt schädlich wirke. Das Vertrauen in die Sicherheit der Kundschaft werde im Getreide- und Mehlgeschäft untergraben. Händler, Müller und Landwirte befürchten stärkere Unsicherheit ihrer Kundschaft, da keine Gewißheit besteht, ob diese neben ihren effektiven Engagements nicht noch im Terminmarkt engagiert ist. Dann verspricht man sich von der Terminbörse keineswegs eine entsprechend große Intensität; denn es fehlt das große spekulative Publikum, so daß ein regelrechtes Funktionieren von Mine und Kontremine nicht zu erwarten ist. Und nicht zuletzt macht die in Sachsen sehr wichtige Qualitätsfrage die größten Schwierigkeiten; denn die Folgen eines festgesetzten Grundgewichts sind nicht zu beurteilen, da eine Deklassierung des heimischen Produktes unmöglich und gänzlich unzulässig ist.

Stellten wir nun bereits im vorigen Absatz fest, daß die Deckungs- und Sicherungsgeschäfte, die an der (Chemnitzer) Provinzbörse abgeschlossen werden, sich zumeist als handelsrechtliche Lieferungsgeschäfte mit späterer Lieferungszeit darstellen, wie das „Kaufen auf Vorrat“ seitens der Müller oder das „Eindecken“ der Händler, daß ferner reine Risikogeschäfte sich ungleich rasch anderen Börsen zuwenden, so haben wir die Ursache hierfür offenbar nur darin zu suchen, daß der an der (Chemnitzer) Lokalbörse zusammenströmende Fluß höchst ungleicher Qualitäten in verhältnismäßig wenig großen Mengen und das ausgeprägte Handeln nach Probe diesem spekulativen Vorgehen ein Halt gebieten. Da bei einem bloßen Sicherungsgeschäft, an dem das Handelssubjekt lediglich das Interesse der rechtzeitigen Erfüllung hat, um den Gewinn sicherzustellen, während

ihm die Qualität der Ware weniger maßgebend erscheint, eine Durchschnittsqualität gewählt wird, deren Vorhandensein nicht immer gewiß ist und für die nicht jederzeit ein Abnehmer zu finden ist, um das Geschäft zu erfüllen; so ist von selbst die Tatsache gegeben, daß ein herrschendes Bedürfnis zu diesem Handel sich lediglich einem Terminmarkt zuwendet, der es ermöglicht, rasch die erforderlichen Gegenkontrahenten zu finden. Hier also löst sich der Handel gänzlich von den individuellen Bedürfnissen los, die durch Typen, d. h. eine ganz allgemeine Durchschnittsqualität, befriedigt werden. Kommt das Geschäft schließlich zur effektiven Erfüllung, so kann es z. B. einem Müller begegnen, daß er stärkereichen anstatt des gewünschten kleberreichen Weizens angedient erhält. Wo ein Terminmarkt in der Nähe ist, ist das insofern bedeutungslos, da die angedienten Quanten sogleich wieder abgestoßen und durch neue Schlüsse ersetzt werden können. Dies genügt schon, um behaupten zu können, daß sämtliche seitens des Chemnitzer Handels über eine auswärtige Terminbörse gezogenen Abschlüsse lediglich einer Risikodeckung dienen und ihre Erfüllung wiederum in demselben Terminmarkt finden müssen. Diese Geschäfte sind jedoch keineswegs an der Tagesordnung; in den meisten Fällen werden Geschäfte an der Chemnitzer Börse abgeschlossen, die ihre Erfüllung lediglich zu späterer Zeit oder durch Dritte finden.

Hiernach können wir feststellen, daß die ungleich höhere Mehrzahl aller an der Chemnitzer Produktenbörse getätigten Spekulationsgeschäfte in dem Rahmen, wie wir sie eben behandelten, indirekt dem sächsischen Bedarfshandel dienen. Solange also dieses Verhältnis des Überwiegens der Geschäfte mit Tendenz zum Effektivhandel herrscht, kann von einem Einfluß der Spekulation auf die Chemnitzer Marktverhältnisse überhaupt keine Rede sein, und solange ist auch tatsächlich kein Boden für die etwaige Einführung des Terminhandels gegeben.

dd) Die Grenzen der Spekulation an einer lokalen Provinzbörse. (Gleichzeitig vierter Exkurs.)

Versuchen wir noch kurz festzustellen, welche Grenzen und welche Möglichkeiten in bezug auf Ausübung von Effektiv- und Spekulationsgeschäften der (Chemnitzer) Lokalmarkt denselben entgegensetzt oder gewährt! Hier müssen wir nun, um bei unserem Beispiel zu bleiben, hervorheben, daß Chemnitz ein Zentralgetreidemarkt nur für Sachsen und dessen nähere Umgebung ist; für den Weltmarkt nimmt er jedoch nur die Stellung einer von der Berliner Zentralbörse abhängigen Provinzbörse ein, von welchen Marx (a. a. O. S. 13) sagt: „Sie haben ihre Hauptaufgabe, die Preisbildung, verloren." Und an anderer Stelle zitiert er (a. a. O. S. 12): „Sie zeigen eine deutliche Neigung, sich in völlig reine Effektivmärkte zurückzuverwandeln." Der Effektivmarkt aber ist es, der in erster Linie Raum und Boden für den Kampf zwischen Handel und Gewerbe gibt.

Nach dem, was wir in Vorigem gesehen und fest-

gestellt haben, sind diese Aussprüche unbedingt auf die Chemnitzer Produktenbörse anzuwenden. Sie bildet einen Zentralpunkt für den Getreideverkehr eines lokal begrenzten Gebietes, das zu versorgen ihre Hauptaufgabe ist. Versorgung also, und nicht lediglich Handel, ist das Hauptagens, das den Verkehr an der Chemnitzer Produktenbörse bewirkt, und das hat zur unbedingten Folge, daß sich der Chemnitzer Markt zu einem tatsächlichen Effektivmarkt entwickelte. „Hier auf der Warte zu stehen, die Signale zu begreifen und rasch entschlossen zu handeln", sagt Virchow (a. a. O. S. 9), „das ist die Aufgabe der Börse. Und was einer nicht weiß, wissen viele." Spekulation beherrscht den Chemnitzer Produktenmarkt also nur insofern, als hierin „weise Vorausberechnung des Zukünftigen" gesehen wird, um in der Versorgung keine Störungen Platz greifen zu lassen; Spekulation nur soweit, als sie sich gänzlich der Konjunktur und dem Zwang des Bedarfshandels untergeordnet. Große kapitalistische Unternehmungen, die zur Deckung ihrer weitesten Risiken, die sich aus Geschäften ergeben, welche bei weitem nicht unmittelbar dem Bedarf dienen, umfangreiche Deckungs- und Sicherungsgeschäfte abzuschließen haben, die durch große Spekulationsmanipulationen am Terminmarkte getätigt werden, sind der Chemnitzer Produktenbörse fremd, und zwar schon deshalb, weil durch diese Geschäfte, vornehmlich des Terminmarkts, die Gefahren des Getreidewelthandels, der sich über die Weltzentralbörsen abwickelt, abgeschwächt werden sollen: ein Moment, das für die lokale

Provinzbörse zu Chemnitz sehr unwesentlich ist. Die finanzielle Kraft vornehmlich setzt hier von vornherein ihre Grenzen. Spekulation kann demnach an der Chemnitzer Produktenbörse keineswegs für eine Beeinflussung der Marktlage, geschweige denn der Preisbildung, selbst der lokalen Preisbildung, in Frage kommen. „Terminhandel und Preisbildung", sagt Erich Marx (a. a. O. S. 12), „konzentrieren sich an der Zentralbörse, während die anderen, die Territorialbörsen, ihren spekulativen Charakter verlieren." Zudem muß erwähnt werden, daß der gesamte Getreidehandel an der Chemnitzer Produktenbörse einen reichlich „zünftlerischen Charakter" trägt, wie sich mir gegenüber ein Chemnitzer Getreidehändler ausdrückte, und wie wir es klar aus dem Vorigen selbst erkannt haben. Handel mit Outsiders wird nach Kräften bekämpft, und so werden alle unreifen Elemente vom Börsenhandel ferngehalten, der sich an der Chemnitzer Produktenbörse mehr und mehr zum Zentrum eines soliden Getreidehandels entwickelt hat.

D. Preispolitik und Spekulation.

(Zum Wesen der Händlerfunktion.)

Allgemein wird sich hier folgendes sagen lassen:

In der Landwirtschaft wird es nie feste oder annähernd stabile Preise geben, da Bodenbeschaffenheit, Witterung, Lage der Felder und zur Verfügung stehende Maschinen den größten Raum für weite Qualitätsunterschiede geben. Eine Frage nach Stabilisierungsmöglich-

keit der Preise ist schon dadurch unbedingt hinfällig, zumal in landwirtschaftlichen Produkten mehr wie irgend das Verhältnis von Angebot zu Nachfrage maßgebend, geradezu bestimmend ist. So zeigt die Preiskurve, welche den Preisgang während eines normalen Jahres darstellt, die größten Ausschläge nach oben zur Zeit der Ernte Juli/August und zur Zeit der Feldbestellung Oktober/November, was auf die dann herrschende Warenknappheit zurückzuführen ist. Die Berichte der Börse tragen dann einen steifen, zurückhaltenden Charakter. Man spricht davon, daß die Preise gegen die letzten Börsenversammlungen anziehen konnten und berichtet von fester Tendenz des Marktes, da das Angebot vom Lande fehlt. Dagegen ist ein Fallen der Preise zu beobachten durch die reiche Warenzufuhr im Dezember/Januar.

Tritt nun der Händler oder der Produzent mit seinem Angebot an den Markt, so wird er zunächst Zurückhaltung beobachten, da er sich informieren muß und auf höchste Preise abzielt. Ein wenig gewiegter Besucher nämlich, der unbedacht sofort seine Ware zu billig anbietet, ist dieselbe losgeworden, ehe er sich versieht. Also die Stimmung des Marktes muß erst abgewartet und abgeschätzt werden. Tritt das Geschäft in Fluß, so geht etwa folgender Prozeß vor sich:

Jeder kann Preise fordern, und zwar ganz so, wie er sich zu seiner Forderung berechtigt glaubt auf Grund der zuletzt gezahlten Preise. Er stellt diese nach den neuerdings am Markte gemachten Beobachtungen ein und kalkuliert sein persönliches Empfinden für die zu-

künftige Marktlage in den Preis hinein, den er fordern will. Dann schlägt er vielleicht noch so viel darauf, als er glaubt, daß sein Gegenkontrahent herunterhandeln würde. Mit diesem Preiskalkul tritt er dann dorthin, wo sich Nachfrage geltend macht. Selbstverständlich erreicht er seinen Preis in den seltensten Fällen. Meinungsverschiedenheiten und andersgeartete Angebote modeln an den gemachten Forderungen herum. Glaubt die nachfragende Partei an ein Fallen der Preise, so wird sie mit Käufen zurückhalten, während das Angebot zurückhält, wenn es Anziehen der Preise erwartet. Es entsteht für lange Minuten ein Preischaos, eine Preisunsicherheit, bis tatsächlich erst eine Anzahl von Geschäften abgeschlossen sind, die eine gewisse Richtung für den weiteren Verlauf angeben. Von einiger Bedeutung sind hier meist die Berichte maßgebender Persönlichkeiten. Ich muß aber hier gleich betonen, daß solch individuelle Einflüsse einzelner Parteien auf die Preisgestaltung allein für den rein lokalen Markt in Betracht kommen und nur ganz begrenzte, momentane Wirkungen erzielen, da sofort konträre Meinungsäußerungen auftreten. Von der gleichen Bedeutung ist auch Stimmungmache, die allerdings zuweilen Verwirrung des Marktes hervorruft. So wurde mir folgende sehr nette Anekdote erzählt, die sich an der Berliner Börse zutrug: Es war zur Zeit der Ernte, und die Börse trug das Gepräge von Steifheit und Geschäftsunlust. Ein Börsenbesucher, der zuvor seinen Regenschirm in eine Wassertonne getaucht hatte, trat mit diesem triefenden Schirm in den Börsensaal, stellte

ihn ruhig an eine Säule und schritt, ohne ein Wort zu sagen, an sein Geschäft. Erschreckt nahm man durch den stummen Zeugen davon Kenntnis, daß es regne; man drängte sich um den triefenden Schirm, und in wenigen Minuten waren eine große Anzahl Geschäfte abgeschlossen zu ganz anormalen Preisen, da durch das eingetretene Regenwetter, wie man glaubte, ungünstige Beeinträchtigung der Ernte zu erwarten war. Derartige Einflüsse aus oft bagatellischer Ursache sind nicht selten, aber nur von ganz momentaner Wirkung und tatsächlich ohne jegliche Bedeutung auf Preisgestaltung und Marktlage.

Wie nun Händler und Genossenschaft, diese als die stärkste Partei auf der Produzentenseite, entgegengesetzt am Stricke der Preisbildung ziehen, haben wir bei der Erörterung über die Interessengegensätze beider herauszufinden gesucht. Hier sei nun noch über das Wesen des Händlers bei seiner Tätigkeit an der Börse in dem eben gezeigten Bilde des Preischaos zu reden, wenn wir hierunter den Zustand der Börse verstehen wollen, in welchem jeder in seinem Interesse und nach seiner Meinung an den Preisen zerrt, durch lautes Schreien den andern zu übertönen sucht, und wo sich Angebot an Nachfrage drängt, ohne sich gleich berühren zu können. Hier tritt der Händler vermittelnd ein, und damit ist sogleich die Frage angeschnitten, welcher Art der Handel an der (Chemnitzer) Provinzbörse ist. Die Beantwortung dieser Frage möchte ich sofort mit der Preispolitik verbinden, um gleichzeitig zu sehen, wie sich beide gegeneinander verhalten und beeinflussen.

Dient auch die Börse zunächst der Versorgung, so kann man doch keineswegs sagen, daß deshalb der Bedarfshandel gegenüber dem Weiterverkaufshandel überwiegt, oder letzterer gar vollständig gegen den ersteren zurücktritt. Im Gegenteil! Je nach der Konjunktur kann auch der Weiterverkaufshandel das hervortretende Börsengeschäft sein. Das Bild ist folgendes: Der Händler betritt als Käufer sowohl wie als Verkäufer den Boden der Börse; denn in seiner Hand vereinigen sich die verschiedensten Gattungen und Qualitäten, Offerten und Kaufgebote. Welche von diesen beiden Rollen er nun vornehmlich zu spielen hat, zeigt ihm die jeweilige Situation. Er orientiert sich über die Offerten anderer, und bekommt er günstige Angebote, so akzeptiert er. Meist hat er dann schon einen Gegenkontrahenten, den er vielleicht an der Börse selbst gefunden hat. Hier mag man nun einwenden, daß ein derartiger Weiterverkaufshandel, der, wie wir sahen, meist aus der jeweiligen „Kauflust" — um den gebräuchlichsten Ausdruck zu verwenden — des Händlers hervorgeht, zu unberechtigten Zwischengewinnen führt. Eine kurze Überlegung aber macht dieses Argument hinfällig, und läßt die volkswirtschaftliche Bedeutung dieses Handelsaktes hervortreten. So kommen z. B. an der Chemnitzer Börse während der Börsenstunden oft gegen 400 Besucher zusammen, die alle wieder mit einem mehr oder weniger großen Kreis anderer Geschäftsleute, die sich außerhalb des Börsenlokales befinden, in telegraphischer und telephonischer

Verbindung stehen. Will nun A. sein Produkt verkaufen, so sucht er denjenigen Kontrahenten zu finden, der ihm den günstigsten Preis bietet. Dieses gelingt ihm in den wenigsten Fällen; vorausgesetzt, daß er überhaupt gleich einen Kontrahenten findet. Nun sucht der Händler B., der selbst kein direktes Interesse an der Ware hat, aber mit A. in Berührung kommt, mit diesem das Geschäft zu tätigen, da er seinerseits den C. als Gegenkontrahenten hat. Dieser wiederum übt im Moment des Geschäftsabschlusses auch nur dieselbe Funktion aus wie B., kauft also ohne persönliches Interesse an der Ware zu haben, denn er vermittelt lediglich für D. Dieser erst hat das Interesse an dem Geschäft, das A. in seinem Kontrahenten suchte, nämlich des tatsächlichen Konsums der Ware. Ich muß nun hier gleich hervorheben, daß dies keinewegs ein Handel ist, der Abnahme der Ware von vornherein ausschließt. Es bleibt für den Sinn des Geschäftes ganz gleichgültig, ob D. vom Lager des C. abnimmt, oder ob das Geschäft nur auf dem Papier bleibt und die Erfüllung, zur Vermeidung von Zeitverlust und Unkosten, sofort ab Lager des A. vor sich geht. Nehmen wir nun an, bei der Reihe der soeben zwischen A., B., C. und D. getätigten Geschäfte, habe jeder der Kontrahenten an dem Geschäft verdient, ein Verdienst oder ein Gewinn, wenn der letztere Ausdruck berechtigter erscheint, der relativ schon ein äußerst geringer ist, da er in der Preiszunahme seinen Ausdruck findet, und dessen absolute Größe rein von der Größe des Abschlusses abhängt. In diesem günstigsten Falle nun,

sind alle Kontrahenten privatwirtschaftlich befriedigt und volkswirtschaftlich ist die Aufgabe erfüllt, den Weg vom Produzenten zum Konsumenten gebahnt und zurückgelegt zu haben. Überlegen wir nun weiter, daß diese Geschäfte nur bei steigender Konjunktur abgeschlossen werden können, so sehen wir, daß der von D. bezahlte Preis der augenblicklichen Marktlage entsprechend unbedingt bezahlt werden mußte, sobald der Konsument zum Geschäft kam. Überhaupt ist dieses Moment sehr zu beachten: Wird einmal ein Preis tatsächlich bezahlt, so muß er auch unbedingt bezahlt werden; Konjunktur und Verhältnis von Angebot und Nachfrage haben ihn hervorgedracht, und es ist für den Preis vollständig gleichgültig, an wen und von wem er bezahlt wird. Ob also D. die Ware direkt von A. oder erst aus dritter und vierter Hand bezog, ist für den Augenblick seines Geschäftsabschlusses ganz eins. Der Schwerpunkt liegt einzig in der Verteilung des Risikos und dem aus dessen Übernahme resultierenden Gewinn oder Verlust. In dem Augenblick, wo A. mit B. abschließt, ist für diesen die Aufgabe des Suchens nach Abzatz erfüllt; der ihm bezahlte Preis ist privatwirtschaftlich angemessen, und er persönlich ist von dem Risiko entbunden, welches durch das Schwanken der Marktverhältnisse besteht. Bei Entgegennahme eines angemessenen und sicheren Gewinnes bezahlt A. also gleichsam eine Prämie, indem er darauf verzichtet, eventuell nach einiger Zeit noch einen höheren Gewinn einstreichen zu können; er ist aber durch die Bezahlung dieser Ver-

sicherungsprämie, welche in der Preisdifferenz zwischen seinem Abschluß mit B. und dem des C. mit D. zum Ausdruck kommt, von dem Risiko entbunden, möglicherweise mit einem kleineren Gewinn oder gar mit Verlust verkaufen zu müssen. Risiko also, sowie Gewinn und Verlust verteilen sich auf sämtliche Kontrahenten: ein Moment, dem unbedingt größte volkswirtschaftliche Bedeutung beizulegen ist. Es ist nun schwerlich festzustellen, ob derartige Manipulationen, wie die eben geschilderte, irgendwelche preisgestaltende Wirkung haben. In Fachkreisen wird diesen Geschäften jede Fähigkeit zur direkten Beeinflussung der Preisgestaltung abgestritten, da die vielen innerhalb einer Börsenzeit abgeschlossenen Geschäfte viel zu konträre Tendenzen aufweisen. Jedenfalls aber muß ich hier eine indirekte Wirkung feststellen, die bei größeren Geschäften auch ins Gewicht fallen muß. Würden nämlich dieselben durch vereidete Makler gehen und von diesen bei der Kursfeststellung mit gezahltem Preis und abgeschlossener Menge in gegenseitiges Verhältnis gestellt, so müßte sich unbedingt eine Tendenz nach oben ergeben, da einmal die Geschäfte zu steigenden Preisen abgeschlossen sind und andererseits die möglicherweise großen Abschlüsse einen Ausschlag geben, da die stattgehabten Schlüsse sehr ins Gewicht fallen. Da es nun aber — um wieder auf unser Beispiel zurückzugreifen — an der Chemnitzer Börse keine Makler gibt und die abgeschlossenen Geschäfte nicht notiert werden, also auch keine Grundlage zu genauer Marktpreisberechnung abgeben können, da ferner die Preis-

notiz in weiten Spannungen geschieht, so stehen auch die eben geschilderten Geschäfte nur innerhalb dieser Spannung; ihre Wirkung bleibt also auf dem Kurszettel durchaus latent. Die genannte Preisspannung nämlich gibt einerseits an, daß innerhalb derselben Geschäfte überhaupt getätigt wurden, und andererseits lassen sie den Qualitätsunterschieden weitesten Spielraum. Es ist also hier tatsächlich keine offensichtliche Einwirkung festzustellen; der Händler greift lediglich in die jeweiligen Situationen der Börse ein, die mit jeder Minute verschieden sind und versucht mit genügender Routine, unvergleichlicher Schnelligkeit und Sicherheit, sich die Schwankungen innerhalb einer Börsenzeit zunutze zu machen. Damit wird er allerdings die vorherrschende Tendenz beschleunigen, die Hausse verschärfen oder die Baisse abschwächen. Jedoch darf hier keine Behauptung aufgestellt werden, da das während der Börse herrschende Chaos keine Analysierungen zuläßt und die vielen herrschenden Interessen zu wechselnd und sich widerstreitend sind, um den Einfluß Einzelner aufkommen zu lassen. Dagegen muß eher behauptet werden, daß die Intervention des Händlers preisabgleichend zu wirken instande ist und dadurch möglicherweise Preisexzesse vermieden werden. Denn dadurch, daß er mit dem ersten Anbieter abschließt, kommt er diesem auf halbem Wege entgegen, vermeidet also, daß dieser sich bei mangelnder Nachfrage, mit welcher er möglicherweise gar keinen entsprechenden Kontakt findet, seine Forderung herabsetzt, da er sich zum Verkauf gezwungen sieht, während andererseits die

Nachfrage im Preise unberechtigt zugibt, da sie keine Fühlung mit dem Angebot erlangt.

Zu der Kategorie dieser „für die Preisbildung belanglosen Spekulationsgeschäfte“, wie sich ein Vertreter des Getreidehandels mir gegenüber ausdrückte, gehört auch das Deckungsgeschäft der Müller. Dieser verkauft Getreide in Spekulation; d. h. er hat entweder über seinen Bedarf hinaus bei günstiger Konjunktur eingekauft und sucht nun die Mengen, die er nicht verarbeiten kann, wieder abzustoßen, was meist im Zeitgeschäft geschieht. Oder er verkauft heute blanko, Getreide sowohl wie Mehl, um sich später in der Baisse wieder einzudecken. Wie sind nun derartige Geschäfte der Müller volkswirtschaftlich zu rechtfertigen? Sie stehen völlig außerhalb des Bedarfshandels, rein im Rahmen der Spekulation, die darauf abzielt, aus den Konjunkturschwankungen Gewinne zu ziehen. Zunächst haben wir wieder das bereits eben zitierte Argument, daß nämlich der jeweilige Preis des Getreides auf jeden Fall bezahlt werden muß. Ob also der Produzent, der Händler oder der Müller den Gewinn einsteckt, bleibt volkswirtschaftlich gleichgültig. Ein Angriff aber in diesem Sinne auf den Müller wäre ungerechtfertigt, da genau so gut der Händler, wenn er ebenso kalkuliert und dieselbe Transaktion vorgenommen hätte wie der Müller, oder durch Zurückhaltung der Ware den Gewinn erzielt haben könnte. Wie aber begründet nun der Müller dieses Spekulationsgeschäft, wenn wir es so nennen müssen; schärfer gesagt, ist es ein Sicherungsgeschäft? Wer in die Praxis des

Börsenlebens einen Einblick gewonnen hat, ist davon überzeugt, daß derartige Geschäfte, zumal am Produktenmarkt, nie aus bloßer „Spekulationslust“ gemacht werden. Vielmehr bezahlt der Müller hierdurch eine Versicherungsprämie. Und zwar setzen wir zuerst den Fall, er habe bei steigender Konjunktur Getreide über Bedarf gekauft, um es später mit Gewinn wieder abzustoßen. Setzen wir ferner den in der Praxis häufigsten Fall, er habe schon bald nach seinem ersten Geschäft das Getreide „auf Zeit“ wieder verkauft. Steigt nun der Getreidepreis und bald daran anschließend der Mehlpreis, so ist sein Gewinn an dem verkauften Getreide allerdings auf die Differenz zwischen seinem Einkaufspreis und dem zwischen ihm und seinem Kontrahenten vereinbarten Zeitverkaufspreis beschränkt; wogegen er aber aus dem erzeugten Mehl entsprechende Gewinne erzielen kann. Fällt nun entgegen seinen Berechnungen der Getreidepeis, so hat er zwar durch sein Zeitgeschäft einen angemessenen Gewinn sichergestellt, verliert aber jeweils an dem erzeugten Mehl. Dieser Verlust ist also durch das Getreidespekulationsgeschäft abgeschwächt oder ganz ausgeglichen. Kann also der Müller auf diese Weise einerseits höhere Gewinne erzielen, so ist doch andererseits sein Verlust ein begrenzter: Grund genug, um seine Spekulation zu rechtfertigen. Denn wohin würde die Differenz fließen, die er möglicherweise verliert, oder günstigstenfalls nicht gewinnt? Weder zum Konsumenten, denn der muß doch den jeweiligen Tagespreis bezahlen, noch zum Produzenten, denn der steht durch seine Abschlüsse bereits

außerhalb des Marktrisikos, sondern an irgendeinen Händler oder Weiterverarbeiter, der durch einen „glücklichen Griff" die Konjunktur benutzt hat. Jedenfalls steht fest, und das wird aus der Praxis immer wieder bestätigt und lebhaft betont: Einen Einfluß auf die Preisgestaltung haben Spekulationsgeschäfte in dem Rahmen, wie ich sie eben seitens der Müller und Händler anführte, und die für die Chemnitzer Börse lediglich in Betracht kommen, nicht im geringsten. Diese sehen nur durch langjährige Erfahrungen, die sich als persönliches Empfinden meist durch Generationen vererbt hat, den Gang der Konjunktur voraus und suchen die Folgen ihrer Schwankungen durch entsprechende Geschäfte abzuschwächen. Eine Bewertung des Getreides allein auf Grund statistischer Situation gibt es nämlich nicht; jede Bewertung, jede Preisbildung ist auch heute noch Sache des Gefühls. Außerdem fehlt an einem lokalen Markt (wie Chemnitz) einmal das Kapital zu solchen Riesenumsätzen, die erforderlich wären, um preisbildend wirken zu können; ferner ist ein derartiges Vorgehen gänzlich unmöglich, da die vielgegliederte und äußerst empfindliche Maschine des Handels, dessen feinste Fühler über den Boden der Börse streichen, sofort mit entgegengesetzten Geschäften reagierte. Gefährlich allerdings könnte solch vorberechnetes Einschreiten der Willkür in den Gang des Bedarfshandels werden, wenn nicht mehr die vielen Glieder des freien Handels hier in Betracht kommen, die durch schärfste Konkurrenz wachgehalten werden und auf jede Änderung in Angebot und Nachfrage reagieren, sondern wenn einzelne organi-

sierte Faktoren allein über den Markt herrschen. Katastrophale Folgen würden eintreten, da die stets abgleichenden Momente „Angebot und Nachfrage" totgeschwiegen würden. Im übrigen möge hier gleich betont werden, daß Organisation in Genossenschaften im Gegensatz zum selbstständigen Handel nur dann wirksam sein kann, wenn sie alleine steht. Solange Händler mit großem Wirkungskreis oder Händlerkartelle, wie sie sich jüngst gebildet haben, den Genossenschaften gegenüberstehen, spielen diese als preisbildende Faktoren durchaus keine hervortretende Rolle. Außerdem würde im Zeitalter der landwirtschaftlichen Genossenschaften die Börse ganz überfällig werden. Der Bauer wird Genosse und hat sein Produkt an die Genossenschaft abzuführen. Diese stellt nach Willkür oder nach Anweisung einer Zentrale die Preise fest: ein Bild, das praktisch als Utopie gelten kann; denn wie schon erwähnt läßt ein landwirtschaftliches Produkt, wie Getreide, überhaupt keine Preisstabilisierung zu. Ernte, Witterungseinflüsse, technische Fortschritte, woraus sich die verschiedensten Qualitäten ergeben, und nicht zuletzt Angebot und Nachfrage, sowie Angebote aus dem Auslande sorgen für reichliche Ausschläge der Preiskurve. Wenn dem aber so ist, so möge dahingestellt bleiben, ob der schwerfällige Apparat eines Genossenschaftsganzen ein ebensoguter Preisregulator ist, wie der äußerst empfindliche Boden der Börse, an dem die feinsten Adern des bis ins kleinste gegliederten Handelskörpers zusammenlaufen.

Lösen wir den Handel von seinen Trägern und deren

Funktionen los, so wäre hieran anschließend noch kurz einiges über den Einfluß des gut entwickelten Getreideimports auf den lokalen (sächsischen) Handel und das Produktenbörsenwesen des Landes (Sachsens) zu sagen.

Zunächst ist die Wirkung des Marktes in Inlandprodukten auf den Gang des Getreidehandels nicht zu unterschätzen. Der Einfluß der Inlandernte belebt oder lähmt den Markt, hilft die Preise heben und senken. Wenngleich diese Wirkung durchaus keine so weitreichende ist, so darf doch erwähnt werden, daß dies deutlich zutage tritt in Jahren mit geringen Ernten, zumal wenn das Angebot von auswärts nicht so drückend ist; dann kann eine reiche eigene Ernte den Preis niedrig halten. Allerdings wird bald die Nachfrage nach Inlandgetreide stark wachsen und dann die Preise der Einfuhr anpassen. Umgekehrt wird der Preis des Inlandgetreides dem der Einfuhr gegenüber verhältnismäßig hoch stehen, wenn die Ernte im eigenen Getreide ungünstige Ergebnisse aufweist. Dieses Verhältnis tritt z. B. für Sachsen insbesondere deutlich in Erscheinung, weil das fremde Getreide, und hier besonders Weizen, nicht lediglich als Ersatz, sondern mehr als Ergänzung zum eigenen herangezogen wird, um beim Vermahlen und Backen geeignete Mischungen von kleber- und stärkereichen Qualitäten zu bekommen. Die Nachfrage nach heimischem Produkt ist also stets vorhanden, steht nur je nach dem Ernteergebnis in mehr oder weniger günstigem Verhältnis zum Angebot. Dies zeigt sich insofern in den Preisen, als bei normaler Ernte ein ganz bestimmter Unterschied

zwischen den Getreidearten besteht, diese Differenz dann je nach dem Ausfall der Ernte eine Zunahme oder Abnahme erfährt; die Spannung zwischen den Preisen weitet sich oder wird enger.

Hat so der Inlandmarkt (Sachsens) einen gewissen, beschränkten Einfluß auf die allgemeine Marktlage des Landes, so äußert sich der Einfluß des Importes dahin, daß das importierende Land (Sachsen) mit den Wechselfällen des Weltmarktes verkettet und von dessen Lage abhängig geworden ist. Die gesamte Preisgestaltung richtet sich nach den Weltmarktpreisen, so daß der lokale Markt diesen folgen muß. Der Handel hat bei seinen Kalkulationen mehr Rücksicht auf die Verhältnisse zu nehmen, die durch den Import zu schaffen sind. Findet z. B., wie des öfteren, bei knappen Vorräten eine lebhafte Einfuhr statt, so werden die Preise z. T. durch Spekulation in die Höhe getrieben. Hieraus ihre Folgen ziehend, glauben dann die Produzenten, in der Hoffnung auf noch weitere Preiserhöhung, mit dem Verkauf ihrer Ernte zurückhalten zu dürfen. Inzwischen aber konnte der Handel, gestützt auf gute Auslandsernten den vorhandenen Bedarf so decken, daß die Preise weiter sanken.

Große Lager dagegen und gute Ernteaussichten wirken lähmend, da ein Preisgang mit der Tendenz nach unten zu erwarten ist. Alle diese Gründe, auf die der Handel seinem Wesen nach Rücksicht zu nehmen hat, erscheinen dem Landwirte jedoch, der von seinen Herstellungskosten ausgeht, weniger von Bedeutung. Kein Wunder, wenn dann in seinen Augen der Handel

als der ungerechte Bildner der Preise seines Produktes dasteht! Ebenso geben schlechte Inlandsernten zu der Auffassung Anlaß, der Handel drücke die Preise absichtlich. Glaubt nämlich der Landwirt, eine Fehlmenge durch höhere Preise aufwiegen zu können und tritt diese Preiserhöhung nicht ein, so glaubt er, darin die Wirkung der Spekulation sehen zu müssen. Die Hoffnung des Landwirtes auf Preiserhöhung ist zwar berechtigt und wird bestärkt durch seine Zurückhaltung des Angebots; hierdurch ist aber die Gefahr größer geworden, daß zu viel eingeführt wird, da das Manko, welches sich am Markte zeigt, gefüllt werden muß. Tritt dann der Landwirt mit seinen zurückgehaltenen Vorräten heraus, so muß der Händler notgedrungen, um in seinen Hoffnungen und Berechnungen nicht ganz fehlzugehen, mit dem Preise nachlassen. Der Landwirt war in Unkenntnis über den Umschwung, der sich durch die reiche Einfuhr vollzogen hatte und glaubt sich absichtlich getäuscht.

Fragen wir uns nun, wie es vorkommen kann, daß der Landwirt so den Kürzeren zieht! Er müßte durch den guten Informationsdienst genügend unterrichtet sein. Diese Frage führt uns an die Börse, der offenbar die Schuld, wenigstens zum Teil, gegeben werden muß. Und zwar dürfte die Ursache in der Art der Notiz zu finden sein, welche keine Qualitätsunterschiede macht, sondern eine bestimmte Gattung mit weiter Preisspannung notiert. Der Landwirt glaubt dann, die höchsten Notizen erreichen zu können und ist enttäuscht, wenn ihm nur ein geringerer Preis gewährt wird. Diese Annahme finden wir im Handelskammerbericht von Dresden bestätigt, wo es heißt: „Die Notierungen der Produktenbörsen nehmen zu wenig Rücksicht auf die Güte. So wiegen sich die Landwirte in dem Glauben, die notierten Preise zu erhalten, und halten mit dem Verkauf ihrer Vorräte zurück. Inzwischen wird aus entlegenen Gegenden viel Ware herangeschafft und die Mühlenlager damit angefüllt. Kommen nun die Landwirte auf einmal mit ihrer Ware an den Markt, so tritt eine unnatürliche Entwertung ein."

Überhaupt besteht ein gewisser Gegensatz in den Interessen von Landwirt und Händler. Dieser geht im Grunde auf die erleichterte Möglichkeit des Getreidebezuges zurück; denn es ist klar, daß der Händler, wenn er günstige Gelegenheit hat, lieber ein ansehnliches Geschäft in wenigen Sekunden am Telephon abschließt, als verschiedene kleine, mühsam zusammengetragene. Diese Gegensätze verschwinden aber, sobald ein genügend hoher Preis erreicht ist, der den Wünschen des Landwirtes gerecht wird. Aber eben gemäß ihrer verschiedenen Interessen fassen Landwirt und Händler die Markterscheinungen auch ganz verschieden auf. Dem Erzeuger ist an Preisschwankungen nichts gelegen, da er längere Zeit mit gleichmäßigen Herstellungskosten zu rechnen hat und daher auch gleichmäßige Gewinne sicherzustellen wünscht. Dem Händler ist es dagegen mehr um Preisausschläge zu tun, da er an ihnen verdient und diese, durch den Zustand der freien Konkurrenz bedingt, als notwendig erachtet, um regulierend und ausgleichend zu wirken. Hierin dürfte ein sehr wesentlicher Grund zu

suchen sein, warum seitens der Landwirte immer wieder Klagen über Bevorzugung des fremden Getreides auftauchen. Es ist allerdings ebenso Tatsache, daß hier die Outsider-Spekulation ein gutes Teil mitwirkt, welche von dem reellen Teil des Handels energisch bekämpft wird, da sie sich ausschließlich bei unreifen und dem legitimen Handel fernstehenden Personen findet und schwer zu erkennen ist, weil sie längst nicht so offensichtlich ist, wie die berechtigte Hausse- oder Baisse-Spekulation von Fachleuten. Jedenfalls sollte diesen Klagen mehr die tatsächlich wirkende Seite des Handels gegenübergehalten werden. In Jahren, wo große Überschüsse den Markt belasten, sucht der Handel, sobald ihm nur ein geringer privatwirtschaftlicher Nutzen erwächst, diese an das Ausland abzustoßen. Nur er ist in der Lage, die großen Überschüsse, die gleich nach der Ernte vom Landwirt auf den Markt gebracht werden, ohne großen Preisabschlag in sein Reservoir aufzunehmen, um es an anderer Seite abfließen zu lassen. Er erfüllt also die im Augenblick der „Überschüttung" des Marktes wichtigste Aufgabe: mit rascher Sicherheit das Mehrangebot vom Markte zu nehmen, um den Preis möglichst zu halten. So berichtet Bienert (a. a. O. S. 6), daß 1903 der weitere Rückgang des Preises für Landweizen gehindert wurde, weil Berliner Händler ihre Rechnung dabei fanden, den Weizen zu gesunkenen Preisen aufzukaufen und einzulagern.

An dieser Stelle möchte ich gleich erwähnen, daß die landwirtschaftlichen Genossenschaften in absehbarer

Zeit zu derartigem Eingreifen nicht fähig sind. Noch ist der Handel zu stark, und diesen Körperschaften fehlt die schnelle Aktionsfähigkeit, um sich bei Notlage des Marktes sofort „drehen" zu können, technisch gesprochen, d. h. aus dem Verkäufer zum Käufer zu werden.

E. Die Preisnotierung.

(Gleichzeitig fünfter Exkurs.)

Betrachten wir nun den tatsächlichen Vorgang bei der Preisnotierung an der lokalen Produktenbörse. Und zwar greife ich hier in den Feststellungen der anfangs zu schildernden Tatsachen zu unserem konkreten Beispiel: der Chemnitzer Produktenbörse. Während also der erste Teil dieses Kapitels gleichsam als fünfter Exkurs über die Chemnitzer Produktenbörse anzusehen ist, verläuft sich dieser fast vollständig im zweiten Teil und weicht allgemein geltenden Vorschlägen und Diskussionen.

Die Preisnotierungskommission an der „Chemnitzer Produktenbörse e. V." besteht aus 9 Mitgliedern: 5 Getreide- und Futtermittelhändlern, 3 Müllern und einem Vertreter der Landwirtschaft. Diese sind alle ihren Engagements entsprechend an der Preisfeststellung interessiert. Man mag nun zu der Annahme neigen, daß bei dieser Art der Kursfeststellung, welche durch genannte Kommissionen nach den eigenen in der Börsenzeit gemachten Beobachtungen und Erfahrungen der Mitglieder erfolgt, persönliche Interessen der Beteiligten in den

Preis gemischt werden. Vereidete Makler fehlen ganz, und der Vorstand, dem die Notierung obliegt, ist selbst an den Preisen aufs höchste interessiert; es liegt daher die Annahme nahe, daß von einer „interessefreien Kursfeststellung“ nicht die Rede sein könne. Hiergegen müßten wir nun aber scharf die Zusammensetzung der Notierungskommission im Auge behalten; denn dies dürfte wohl als das Wichtigste betrachtet werden, um zu einem gerechten Urteil zu gelangen. Die drei Müller haben offenbar das Übergewicht, was einleuchten mag, wenn man bedenkt, daß sie wohl durchweg gleiche Interessen haben; sie werden sich hüten, höhere Preise für Getreide anzutragen, als diese wirklich ihren Interessen entsprechen, denn sie müssen selbst den hohen Preis zahlen; andererseits erhalten sie bloß den festgesetzten Mehlpreis, wenn zu niedrig notiert wird. Immerhin geben sie bei Meinungsverschiedenheiten oft den Ausschlag, da sie in der Regel „Kunde“ sind, um den gebräuchlichsten Ausdruck zu benützen; d. h. sie stehen den Händlern gegenüber in dem Verhältnisse dessen, der am wenigsten zum Geschäft gezwungen ist; denn sie kaufen sowohl an der Chemnitzer Börse als auch auswärts. Und da sie infolge ihrer weitesten Beziehungen ausgezeichnet orientiert sind, so gelingt es ihnen auch in der Tat oft, den letzten Ausschlag bei der Kursfeststellung zu geben. Diese Tatsache aber besagt noch längst nicht, daß hierdurch die Preise von persönlichen Interessen beeinflußt werden; denn andererseits haben wir nun die fünf Getreidehändler und den Vertreter der Landwirtschaft, welch letzterer natür-

lich die höchstmöglichen Preise für Getreide und die billigsten für Futtermittel herauszustimmen sucht. Von den fünf Getreidehändlern sind zwei Landhändler, d. h. solche, deren Wirkungskreis sich hauptsächlich dahin erstreckt, von ihrer Landkundschaft das Getreide anzukaufen und an den Markt zu bringen, und die drei anderen Händler sind sogenannte Stadthändler, welche einerseits auch die Tätigkeit der Landhändler ausüben oder von diesen ankaufen, und andererseits ihren Kundenkreis im Konsum haben. Ihre Interessen sind also je nach Art ihrer Engagements sehr entgegengesetzt. Auch hier gilt wieder, was ich eben ausführte: Trägt der Händler zu hohe Preise an, so hat er selbst die Folge zu tragen, daß seine Kunden auch höhere Preise fordern; andererseits erhält er selbst nur niedere Preise, wenn die Kursnotiz zu nieder gehalten ist. Jede geäußerte Meinung also wird nach zwei entgegengesetzten Seiten ausgetragen und hat wechselseitige Wirkung. Bei Betrachtung dieser Momente kann ich nur den Fachkreisen der Chemnitzer Börse recht geben, welche diese Art der Notierung für „glücklich gewählt“ halten. Diese Ansicht herrscht durchweg bei allen beteiligten Interessevertretern und stützt sich darauf, daß infolge guter Verteilung der widerstrebenden Kräfte noch jedesmal ein Resultat gewonnen wurde, das der Geschäftslage möglichst entsprach. Ich will nun hier aber keineswegs einen so konservativen Standpunkt einnehmen, sondern im Vergleich mit anderen Arten der Kursnotierungen es versuchen, am Schluß dieses Abschnittes eine Abänderung

vorzuschlagen, die den lokalen (Chemnitzer) Verhältnissen gerecht wird sowohl, wie den Anfeindungen der heutigen Art der Kursfeststellung genügt. Im übrigen möge nicht vergessen werden, daß Chemnitz (wie die übrigen Provinzbörsen auch) selbständige Preise überhaupt nicht notiert und auch nicht zu notieren vermag, da der Markt ganz von den Weltmarktpreisen beeinflußt ist. Die entstehenden Kursspannungen und Preisdifferenzen sind lediglich auf Qualitätsunterschiede zurückzuführen, welche gerade in Sachsen infolge der eigentümlichen Bodengestaltung äußerst verschieden sind. Was den Einfluß anderer Börsen auf die Chemnitzer Produktenbörse anbetrifft, so möge erwähnt sein, daß es durchaus nicht selten ist, daß man z. B. im Begriff steht, um ½1 Uhr die Preise möglichst hoch zu notieren, während im gleichen Moment die Nachricht aus Berlin „steigende Tendenz“ bringt. Die Folge der Depesche ist dann die, daß schnell noch eine Mark auf den zur Notiz beabsichtigten Kurs draufgeschlagen wird. Oder depeschiert Chemnitz z. B. nach Berlin „Tendenz fest“, so steigt Berlin möglicherweise auf Chemnitz und Chemnitz dann wieder auf Berlin. Alleinmächtig aber bleiben nur die Weltmarktpreise, und unweigerlich folgt auf überspannte Preise eine Reaktion; denn hohe Preise ziehen von allen Seiten Waren heran.

Zur Illustration lasse ich nebenstehend einen Kurszettel der Chemnitzer Produktenbörse in Kopie folgen.

Die Spannung in der Preisnotiz des Chemnitzer Kurszettels ist am größten bei sächsischem Roggen. Dies ist darauf zurückzuführen, wie ich schon erwähnte, daß

Amtliche

Notierungen der Produkten-Börse zu Chemnitz e. V.

am 24. Mai 1911, Mittags 1/2 1 Uhr.

Witterung: Veränderlich. Tendenz: Ruhig.

		Preis in Mark
Weizen	sächsischer . . . bis 74 Kilo	198—204
pr. 1000 Ko. netto.	do. . . . 74—77 „	204—209
	russischer, rot	218—226
	polnisch, weiß	222—227
	amerik. und argentin.	220—233
Roggen	sächsischer . . . bis 68 Kilo	150—163
pr. 1000 Ko. netto.	do. . . . 68—72 „	165—172
	preußischer . . . 70—73 „	173—177
	fremder	178—180
Gerste	sächsische	—
pr. 1000 Ko. netto.	schlesische	—
	posener	—
	böhmische	—
	Mahl- und Futterware	144—147
Hafer	sächsischer	180—185
pr. 1000 Ko. netto.	do. beregnet	168—178
	preußischer	—
	ausländischer	177—181
Mais	mixed	142—145
pr. 1000 Ko. netto.	grobkörnig	146—154
	Cinquantin	160—165
Erbsen	Kochware	215—225
pr. 1000 Ko. netto.	Mahl- und Futterware	170—185
Wicken	sächsische	—
pr. 1000 Ko. netto.	preußische	184—194
Leinsaat	feinste besatzfreie, russische	—
pr. 1000 Ko. netto.	feine russische	—
	mittlere	380—400
	Bombay	—
	Laplata	380—385
Raps		—
pr. 1000 Ko. netto.		
Weizenkleie	grob	10,50—10,80
pr. 100 Ko. netto.	fein	9,70—10,00
Roggenkleie		10,70—11,00
pr. 100 Ko. netto.	russische und böhmische	11,00—12,00
Mehl		
pr. 100 Ko. netto.		
Kaiserauszug		35,00—36,00
Weizenmehl	No. 000 (Grieslerauszug)	33,00—34,00
do.	No. 00	32,25—33,25
do.	No. 0	31,25—32,25
Roggenmehl	No. 0	27,25—28,00
do.	No. 1	25,50—26,00
Heu		3,90—4,20
pr. 50 Ko. netto.	gebündelt	4,10—4,40
Stroh	Flegeldrusch	3,10—3,40
pr. 50 Ko. netto.	Maschinendrusch, Langstroh	2,40—2,70
	Maschinendrusch, Krummstroh	2,00—2,30

Die pr. 100 Ko. notierten Mehlpreise verstehen sich für Geschäfte unter 5000 Ko. Alle anderen Notierungen gelten für Geschäfte von mindestens 10000 Ko.

Feinste Ware über Notiz.

Der Vorstand der Produkten-Börse zu Chemnitz e. V.

sächsischer Roggen qualitativ so äußerst verschieden ist. Da läßt sich nicht etwa bloß ein Unterschied machen zwischen Gebirgs- und Niederlandsroggen; sondern da ist der ganz verschiedene Boden und die jeweilige Höhenlage, der vielen Stürmen ausgesetzte steinige Hochlandboden und der fette, sog. Weizenboden zu unterscheiden. Ferner tragen zu dieser Spannung der Handel nach Provenienz und Probe bei. Raschen Abnehmern gibt der Händler niedere Preise; Kunden, die mit Kredit arbeiten oder nicht ganz sicher sind, müssen sich höhere gefallen lassen. Wo eine starke Konkurrenz auszuhalten ist, wird im Preise nachgegeben. Betreffs des Handels nach Probe wäre noch zu erwähnen, daß natürlich für ein besonders schönes Produkt ein höherer Preis bezahlt wird als für ein nicht so speziell ausgezeichnetes. Und da es Typen an der Chemnitzer Börse nicht gibt, so schwanken die Qualitäten für eine Notiz ganz erheblich, und diesen Qualitätsdifferenzen folgen dann die Preisschwankungen.

Die eben geschilderte Art der Preisfeststellung ist durch § 30 der „Satzungen zugleich Börsenordnung der Produktenbörse zu Chemnitz e. V.“ vorgeschrieben. Dort heißt es: „. . . Bei der Feststellung der Börsenpreise darf außer dem Börsenvorstande, dem Staatskommissar und dem etwa vom Börsenvorstand anzustellenden Börsensekretär niemand zugegen sein. Als Börsenpreise sind die Tagespreise festzustellen, welche der wirklichen Geschäftslage des Verkehrs an der Börse entsprechen. Dieselben sind in das Börsenjournal einzutragen und von

einem Vorstandsmitglied zu unterzeichnen.“ Dazu ergänzt § 31: „Der Börsenvorstand hat die Pflicht, mit dem Börsenjournal übereinstimmende, amtliche Börsenpreislisten unter der Firma der Produktenbörse zu Chemnitz mechanisch vervielfältigen und veröffentlichen zu lassen.“ Dieser letzten Vorschrift entsprechen die „Amtlichen Notierungen der Produktenbörse zu Chemnitz e. V.“ Was die Praxis der Vorschriften über die Preisfeststellung betrifft, so haben wir bereits gesehen, daß sie diesen entspricht. Hervorzuheben sei nur noch, daß der Satz „als Börsenpreise sind die Tagespreise festzustellen, welche der wirklichen Geschäftslage des Verkehrs an der Börse entsprechen“ zu allgemein gefaßt sein dürfte, da sowohl die wirkliche Geschäftslage als auch die Urteile über dieselbe ganz durch die Wellen des Weltmarktes bewegt werden, weshalb auch direkte Anlehnung an die Weltmarktpreise stattfindet. Ungenau ist die Ausdrucksweise auch deshalb, da aus den tatsächlichen Preisnotizen der Chemnitzer Börse nur mit höchster Unsicherheit auf die Marktlage geschlossen werden kann, da die Spannung des bei einem Produkt genannten Preises nicht nur Qualitätsunterschiede berücksichtigt, sondern weitesten Spielraum für Geschäfte läßt, die innerhalb dieser Spannung getätigt wurden und sich deshalb bei der Absicht, zu einer genauen Beurteilung der Marktlage zu gelangen, dem Gedankengang des vom Preise auf die Lage Zurückschließenden entzieht, weshalb das Urteil stets lückenhaft bleiben muß. Der Preisstand, wie ihn der Chemnitzer Kurszettel bringt, läßt also nur auf die *allgemeine*

Marktlage schließen, zeichnet aber keineswegs auch nur in gröbsten Umrissen die *tatsächliche* Geschäftslage des Tages.

Bei der Notierung der Börsenkurse aber muß es sich um Umsätze handeln, die an der Börse tatsächlich gemacht wurden. Die amtliche Kursnotierung bezieht sich also ausschließlich auf technische Börsengeschäfte.

Da nun die Kursnotierung die ureigentliche Aufgabe der Börsen im öffentlichen Interesse ist, so erfüllen diese bei der Kursnotierung Amts- d. h. öffentliche Funktionen. Das Amtsvorgehen ist nun aber kein Vorgehen nach „bestem Wissen und Gewissen“, wie ich es eben darstellte als an der Chemnitzer Produktenbörse üblich. Es ist vielmehr ein Vorgehen, bei dem stets urkundlich, urkundengetreu, demnach authentisch nachgewiesen werden kann, daß jeder Schritt, der gegangen wurde — also bei der Kursnotierung jeder Preisansatz — korrekt und richtig gerade nur so erfolgen mußte, wie es geschehen ist, also auf Grund des authentischen Materials. Hierzu aber kann selbst die rigoroseste Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes nicht genügen. Es wird mehr verlangt. — Demnach hätte also die Notierung der technischen Börsengeschäfte auf Grund der von den Maklern für die Kursnotierung zu deklarierenden Börsengeschäfte zu geschehen; denn nur die Makler sind amtlich bestellte Vermittler für Handelsgeschäfte.

Nun ist aber der Waren-, speziell der Getreidehandel viel spezialisierter und komplizierter als der Börsenhandel in Effekten, bei dem die Kursermittlung ausschließlich

durch beeidete Makler erfolgt. Dazu hätten ferner mit dem Börsenverkehr die Maklergeschäfte in potenziertem Maße abzunehmen (denn je geringer der Verkehr ist, desto mehr suchen sich, desto leichter finden sich die direkten Kontrahenten): Zwei wesentliche Momente, die (auch in Chemnitz) dafür sprechen, die Kursnotierung nicht in die Hände von Maklern zu legen, zumal nur der kleinste Teil der Geschäfte durch sie vermittelt werden würde und sie immerhin auch Geschäftskonkurrenten blieben.

Es ist also mehr Gewicht darauf zu legen — und das ist zweifellos auch das Wichtigste —, daß unparteiische Geschäftsangaben die Notierungen begründen. Hierzu aber ist es unerläßlich und hochwichtig, daß die Geschäftsvermittler im allgemeinen und in ihrer Gesamtheit ihre Börsengeschäfte — wie die beeideten Makler — für die Kursnotierung auszuweisen haben. Dies um so mehr, als ja gerade — wie schon bemerkt — die vom Verkehr so beliebte Umgehung des Maklerprivilegs die Handelsmakler unfähig macht, ihre Aufgabe bei der Kursnotierung zu erfüllen. Das Schwergewicht der abgeschlossenen Geschäfte würde tatsächlich nicht in ihren Händen liegen und daher der Berücksichtigung bei der Notiz entgehen. Diese Tatsache genügt, um zu erkennen, daß für ein Maklerprivilegium an einer Börse wie der Chemnitzer tatsächlich kein Raum ist, da dieselbe nicht die Erfüllung ihrer Aufgaben durchzusetzen vermöchten. Daher ist es um so richtiger, die Deklaration der Börsengeschäfte insgesamt zu fordern. Eine Kontrolle darüber, ob auch

wirklich und wahrheitsgetreu alle von Vermittlern geschlossenen Börsengeschäfte zur Kursnotierung angemeldet werden, würde sich durch die Börsenschiedsgerichte schon gewinnen lassen.

Daß man aber dennoch diesen Weg der Kursermittlung (in Chemnitz) für ungangbar hielt, ist auf gewichtige Bedenken zurückzuführen, die einstimmig von den Interessenten erhoben wurden. Denn selbst mit der Tatsache, daß alle Handelsvermittler eine Maklerfunktion haben sollten, indem sie zur Deklaration ihrer Börsengeschäfte bei der Kursnotierung verpflichtet würden, hätte diese doch noch nicht die Gesamtheit der Börsengeschäfte, sondern nur einen, wenn vielleicht auch beträchtlichen Teil derselben — eben den durch Vermittlung geschlossenen — zunutze gemacht. Es soll aber die gesamte Marktlage in Betracht gezogen werden können, wozu eben nur das Gesamt der Börsengeschäfte das Notierungsmaterial zu liefern vermag. Dazu aber gab es (in Chemnitz) nur ein Mittel: die Kursnotierung mußte statt auf Notoritäts- auf Autoritätspersonen aufgebaut werden. Als solche gelten aber bei einer autonomen Körperschaft (wie es die Chemnitzer Produktenbörse ist) in erster Linie die von dieser Körperschaft zur Leitung der Institution bestimmten Personen. Auf das Vertrauen und die Sachkunde dieser von der Gesamtheit der Börseninteressenten gewählten Börsenvertreter wurde sonach die Kursnotierung gegründet. Ihnen, die nach dem Gesetze ohnehin die Kursnotierung vorzunehmen bzw. zu leiten haben, wurde diese Funktion

gänzlich anvertraut. Sie sollten nach eigenem Ermessen die Kurse ermitteln und notieren.

Eine zwingende Regel ist nun für diese Art der Kursnotierung nach keiner Richtung aufgestellt. Dies ist auch um so weniger erforderlich als selbstverständlich, da Vertrauen einerseits und Fachkunde andererseits die Voraussetzung für die Notierungsvorschriften bilden; es soll ja stets das den Marktverhältnissen anzupassende Ermessen der Funktionäre frei entscheiden können. Dies zeigt sich ebenso in den Bestimmungen über den äußeren Apparat, als über die inneren Grundlagen der Notierung. Zu diesen inneren Grundlagen gehört, daß die Notierungskommission nicht nur die Schlüsse in Betracht zieht, die tatsächlich gemacht wurden, als daß sie auch auf die Kaufumstände besonders Bedacht zu nehmen hat. Diese Momente sind auch insofern sehr wichtig, als sie für die Art der Kursnotierung ohne Maklervermittlung sprechen; denn sie erweitern nicht nur die durch diese geschaffene Notierungsbasis — eben die Maklergeschäfte —, sondern sie schließen jedwede Beachtung der Maklergeschäfte aus, machen dieselben also persé überfällig, und zwar aus den bestehenden Verhältnissen mit Fug und Recht. Denn wenn der Verkehr die Handelsmakler im normalen Geschäftsgang tunlichst übergeht, dann sind auch deren Käufe und Verkäufe infolge der dabei obwaltenden besonderen Kaufumstände nicht geeignet, bei der Kursnotierung berücksichtigt zu werden. Demnach kommen für die Kursnotierung nur die von der Kommission als aus der allgemeinen Ge-

schäftslage geeignet befundenen Geschäfte in Betracht, wobei es auch einerlei ist, ob deren Abschluß an der Börse direkt oder außerhalb stattgefunden hat.

Es kann also hier, wie wir sahen, von einer „amtlichen Kursnotierung“ keine Rede sein, ebensowenig wie wir den Chemnitzer Kurszettel als „amtlich“, als amtliches Dokument ansehen dürfen. Denn als wesentliches Kriterium für ein jedes amtliche Dokument hat bekanntlich die Verifizierbarkeit auf Grund authentischer, urkundlicher Quellen zu gelten. Als solche Quelle kann natürlich das „Wissen und Gewissen“ der Personen einer Notierungskommission nicht angesehen werden.

Ich möchte daher zunächst versuchen, kritisierend zu der (geschilderten) Art der Kursnotierung an der (Chemnitzer) Produktenbörse Stellung zu nehmen: Wesentlich und kritisierenswert bei der ganzen Sache ist, daß die Notierungen auf die Autorität von Personen, auf persönliches Ermessen, statt auf ermittelte Geschäftsabschlüsse aufgebaut werden. Hiergegen ist aber m. E. die Eintragung aller effektiven Geschäfte und Lieferungsgeschäfte nötig und unerläßlich, schon wegen der richtigen Ermittlung der Kurse; denn je mehr Geschäfte zu Rate gezogen werden, desto mehr Genauigkeit kann von den Kursen erwartet werden. Keineswegs will ich nun etwa die amerikanischen Börsen hier in Parallele ziehen oder als Beispiel anführen; aber erwähnen möchte ich doch, daß hier der Deklarationszwang besteht: es müssen alle Geschäfte dem betreffenden Beamten unter Angabe des Quantums mitgeteilt werden, und es wird

in rein mathematischer Weise der Durchschnitt gezogen. Dies allein aber gibt die Gewißheit für eine der Geschäftslage wirklich entsprechende Feststellung der Börsenkurse; denn je mehr wahrheitsgetreue Daten der Kursermittlung zugrunde gelegt werden, desto schärfer kann dieselbe erfolgen und desto genauer wird der Kurs. Insbesondere sollten die abgeschlossenen reellen Geschäfte tunlichst im Kurse zum Ausdruck kommen, was nur möglich ist, wenn Gelegenheit zu ihrer Berücksichtigung besteht. Deshalb sollten sie dem Deklarationszwange unterworfen werden, derart, daß wenigstens die Preise und Quantitäten angegeben werden. Dadurch würde ein fixes und kodifiziertes Notierungssystem geschaffen, in dem eine Berücksichtigung der Quantitäten, welche nach den einzelnen Schlüssen verkauft worden sind, stattfindet, und dadurch würde auch erst das Preisbild zu einem lebensvollen und wahrhaften gestaltet werden.

Zudem ist zu bemerken, daß die Art der Preisnotierung nach Maxima und Minima (im Chemnitzer Kurszettel) durchaus kein korrektes Bild ergibt. Diese Maxima und Minima können möglicherweise sehr weit auseinanderliegen, so zwar, daß zu dem als Maximum notierten höchsten Preis der Preisspanne ein einziger Schluß gemacht worden ist und zum Minimum ebenfalls ein einziger, während sich in den Zwischenpreisen das ganze übrige Börsengeschäft des Tages mit seinen unzähligen Schlüssen bewegte. Zu einem richtigen Bild aber von den tatsächlich an der Börse zustande ge-

kommenen Preisen gehört es, zu wissen: wieviel Getreide zum Preismaximum, wieviel zum Preisminimum und wieviel zum Zwischenpreis umgesetzt worden ist, wobei dann allerdings die in der Preisspanne latente Qualitätsdifferenzierung auszuschalten hätte.

Ferner sei dann noch bemerkt, daß die vollste Objektivität bei der Ermittlung der zur öffentlichen Notierung gelangenden Börsenpreise nur durch eine unabhängige Kommission von nicht aktiv in die Börsenverhältnisse eingreifenden Mitgliedern gewährleistet wird. Diese hätte dann auf der durch Registrierungspflicht der Börsengeschäfte geschaffenen Grundlage ihre Kursermittlungen aufzubauen. Die Forderung nach Registrierungspflicht findet ihre Begründung in der Erwägung, daß eben jene registrierten Börsengeschäfte als typische Geschäfte die Grundlage des quasi offiziellen Börsenpreises bilden, und somit ist auch die Basis dieser Preise verläßlich und vollständig zu ermitteln, während bisher nur Preis*grenzen* notiert werden.

Was nun eine Reform der Art der Kursnotierung speziell für Chemnitz anbetrifft, so halte ich den äußeren Notierungsapparat für gegeben, also eine Um- oder Ausgestaltung weder erforderlich noch wünschenswert. Denn derselbe ist in Gestalt der bestehenden Notierungskommission — wie ich bereits ausführte — aus in ihren Interessen derart widerstreitenden Personen gebildet, daß wir trotz des Mangels von Personen, die dem Markt neutral gegenüberstehen, es doch mit einer Kommission zu tun haben, bei deren Tätigkeit wir ruhig von un-

parteiischer, wenn auch nicht objektiver Kursfeststellung reden können. Um allerdings die Angaben gänzlich unparteiisch zu gestalten, müßten die Grundsätze, nach welchen die Verwertung des Materials, das der Kursnotierung zugrunde gelegt ist, normiert werden.

Während nämlich seither die Kursermittlung nur aus den verschiedenen Beobachtungen der Mitglieder der Kommission erfolgte, so wäre durch eine Reform ihnen nunmehr tatsächliches Material als Grundlage zu geben. Dies zu erreichen ist der einzige Weg der Deklarationszwang, wodurch Aufzeichnungen von Preisen und Quantitäten geschaffen werden, die, gegeneinander abgewogen, den Kurs aus tatsächlichen Geschäften herleiten. Hiermit würde also eine Verbreiterung der Notierungsgrundlagen geschaffen, und zwar nach zwei Richtungen: objektiv, indem unbedingter Deklarationszwang an Stelle der einzelnen Deklarationen träte, die den Kommissionsmitgliedern freiwillig gemacht wurden, und subjektiv, indem durch eben diese objektive Grundlage den psychischen Wahrnehmungen der einzelnen Kommissionsmitglieder ein weiterer Beobachtungskreis gegeben würde.

Wenn man die Deklarationspflicht von vielen Seiten und aus verschiedenerlei Interessen gerne nur fakultativ durchgeführt sehen möchte, so scheint mir das sehr bedenklich. Ist einmal der Wunsch da und die Notwendigkeit erwiesen, daß die Notierungsgrundlagen durch Deklarationspflicht zu erweitern seien, so muß diese unbedingt obligatorisch sein. Denn abgesehen davon,

daß die bloß fakultative Deklarationspflicht die Notierungsgrundlage nicht nur an sich und nicht in richtiger Weise verbreitert, sondern sie wird auch, wenn sie kein großes Gebiet umfaßt und überdies nicht zwingend ist, aus leicht erklärlichen Gründen gescheut. Da spielt vornehmlich das Geschäftsgeheimnis eine große Rolle. Die vereinzelt vorkommende Deklaration gibt ja die Beziehungen des betreffenden Geschäftes den Bestrebungen aller Konkurrenten preis, und bei der intensiven Konkurrenz, die naturgemäß an Börsen herrscht, würden dadurch auch die persönlichen Beziehungen der Kontrahenten gestört. Dieser Gefahr will sich aber — das ist selbstverständlich — niemand aussetzen. Eine Deklarationspflicht besitzt deswegen praktischen Wert überhaupt nur, wenn sie zwingend ist und alle Arten von Geschäften insgesamt umfaßt. Denn dann bringt es einerseits die Menge der deklarierten Geschäfte mit sich, daß die einzelnen Abschlüsse in der Gesamtheit verschwinden, und andererseits folgt auch aus der Verkehrssitte, daß das Ausnützen deklarierter Geschäfte als illoyale Konkurrenz geächtet wird.

Erscheint sonach die Deklarationspflicht als Korrektiv der Kursnotierung an der (Chemnitzer) Produktenbörse, so halte ich mit deren Einführung die erforderlichen Grundlagen gegeben, auf denen die Kursermittlung in der bisherigen Weise aufbauen kann. Der praktische Wert wäre dann der, daß sich für jede spezielle Gattung ein scharf umrissener Kurs aus der Geschäftslage des Tages ergeben würde, der an sich einer mittleren Qualität

entspräche, somit dem individuellen Qualitätsbedürfnis durch entsprechende Zu- und Abschläge genügen könnte. Damit wäre auch die irreführende und nichtssagende Spannung des Kurses im (Chemnitzer) Kurszettel beseitigt, ohne jedoch die Möglichkeit für eine Notierung der Minima und Maxima noch außerdem gestört zu haben.

F. *Die Ausschaltung der Produktenbörsen während des Krieges.*

(Gleichzeitig sechster Exkurs: Die Chemnitzer Produktenbörse im Kriege.)

Nachdem wir nun die wirtschaftlichen und handelstechnischen Funktionen der Produktenbörse kennengelernt haben, wollen wir dieselbe jetzt noch bis in die Kriegswirtschaft hineinverfolgen, um zu sehen, wie Politik, Krieg und Wirtschaftskrieg ihre Reflexe an die Börse werfen, und knüpfe ich auch hier wieder — als sechster Exkurs — meine Schilderungen an das konkrete Beispiel der Chemnitzer Produktenbörse an.

Bereits die ersten Anzeichen des Krieges ließen ihre Spuren an der Börse zurück, gaben dem Handel ein bestimmtes Gepräge, indem er sich im Zeichen unsicherer Außenpolitik bewegte. So sagt z. B. ein Börsenbericht der Chemnitzer „Allgemeinen Zeitung“ am 29. Juli 1914: „Die ungünstigere Auffassung der politischen Verhältnisse wirkt auf die Getreidebörsen sehr befestigend und herrschte an unserer heutigen Börse sehr feste

Tendenz bei guter Kauflust. Es wurden größere Posten besonders sofort lieferbarer Waren gekauft und Weizen 5 M., Roggen 8—10 M. und Hafer 3 M. gegen die Vorwoche höher bezahlt.“

Schon in der zweiten Junihälfte vor Kriegsausbruch hatten die ausländischen Händler auf Ultimatumgerüchte hin ihre Offerten zurückgezogen, und zu Beginn des Krieges stockte der Verkehr vollständig, um dann aber schnell einer großen Nachfrage seitens der Müller und besonders der Militärverwaltung Platz zu machen, so daß diese sich gegenseitig immer mehr überboten, verstärkt durch die Zurückhaltung des Angebots. —

Wie sich diese hier kurz gekennzeichnete Lage der Börse in der letzten Woche vor Kriegsausbruch und in der ersten nach demselben tatsächlich entwickelt hat, möchte ich an Hand von mir vorliegenden Zeitungsberichten zu schildern versuchen, muß dabei aber von den speziellen Chemnitzer Verhältnissen etwas abrücken zur allgemeinen Produktenbörsenlage.

Zunächst drückte die Politik der letzten Juliwochen sehr auf die Börse und machte die Abgeber vorsichtig. Dann übte das österreichische Ultimatum natürlich auf den Getreidemarkt eine starke Wirkung aus, die dadurch noch verstärkt wurde, daß die Andruschresultate bis dahin wenig befriedigt hatten; auch das Auslandsangebot war zurückhaltender und im Preise höher. So zogen dann auch die Börsenpreise in Weizen und Roggen an, und unterm 24. Juli wird berichtet: „Der heutige Markt stand ganz unter dem stark befestigten Eindruck der

politischen Verhältnisse; es gab wenig Abladeangebot und steigende Preise." Diese Haltung der Börsen ist eigentlich als letzte Widerspiegelung der Lage an den ausländischen Börsen zu betrachten; denn zur gleichen Zeit wurde aus Chikago und Neuyork berichtet, daß infolge Kriegsbefürchtungen in Europa die Haltung der amerikanischen Getreidebörsen eine stetige und feste sei. Hatten also die weltpolitischen Vorgänge und Befürchtungen die Börsen namentlich seit Mitte Juli in hohem Maße beunruhigt, so daß überall Kursrückgänge zu verzeichnen waren und an den Terminmärkten die schwachen Elemente ihre Engagements auflösten, so daß potentere Kreise eintreten mußten, so war nun eine festere Haltung eingekehrt. Allein — schon am 27. Juli zeigte der Getreidemarkt ganz unter dem Einfluß der politischen Hoffnungen und Befürchtungen wiederum eine recht erregte Haltung; die Kurse setzten aber dennoch fester ein. Dann aber wurde die Budapester Börse bereits als erste geschlossen, und am 30. Juli berichtet der Berliner Börsen-Courier (S. 351/9): „Die Schließung fast sämtlicher Börsen des Kontinents — Effekten- wie Produktenbörsen — war am gestrigen Tage die Folge fast unerträglicher Ungewißheit über die kommenden Ereignisse." Als dann am folgenden Tage die Börsen wieder einsetzten, folgten stürmische Preissteigerungen, und infolge der wildesten politischen Gerüchte herrschte außerordentliche Aufregung: die Käufer drängten ebenso stark wie die Verkäufer zurückhielten; die Aufträge der Kommunen und Proviantämter häuften sich, und — nicht

genug, daß die Preise während einer Börsenstunde schon 10—20 M. anzogen — es wurde zu jedem Preise angekauft. Auf die Ankündigung eines Ausfuhrverbotes am 31. Juli hin flaute der Markt dann allgemein ab. Jedoch ging diese Anwandlung schnell vorüber; dagegen veranlaßte der vielseitige starke Andrang zum Kauf von sofort greifbarem Getreide und Mehl seitens der Mühlen, Händler und Proviantämter im ganzen Lande, wobei wieder jeder Preis bewilligt wurde, eine scharfe Nachfrage gegenüber sehr großer Vorsicht bei Abgaben. Am 1. August fanden bereits allgemein keine Notierungen statt; es fehlte vom Ausland an Depeschen, da die fremden Börsen geschlossen hatten. Demgegenüber war die Tendenz jedoch durchweg eine sehr feste, besonders für greifbare Ware, und die Andienungen erzielten sämtlich weit günstigere Preise. Analog wird am 1. August noch berichtet: Im Locoverkehr handelt es sich meist um Käufe für Behörden, und es wurden höhere Preise erzielt, die aber als so wenig maßgebend für die allgemeine Lage betrachtet werden können, daß sie amtlich überhaupt nicht notiert werden. Gegenwärtig fehlt durch die Beanspruchung des Bahntransportmaterials durch das Militär jede Zufuhr. Vom 2. und 3. August fehlen dann sämtliche Berichte, und erst unterm 4. August heißt es: Die Umsätze sind klein, und der Handel wird erschwert durch das unter den jetzigen Verhältnissen nicht verwunderliche Mißtrauen in die Bonität der Käufer. Seitens der Proviantämter und Konsumenten werden die Gebote niederer, da der Bedarf nicht so dringend ist;

von Produzentenseite werden aber bereits Phantasiepreise gefordert. Bemerkenswert ist auch, daß, mehrfachen Meldungen zufolge, Ladungen von Roggen auf der Warthe und Netze durch die Behörden festgehalten werden und nicht abschwimmen dürfen. Man glaubte zwar anfangs, daß es sich mehr um Personenkontrolle, als um Festhaltung der Ware für die Truppen handle. Da derartige Meldungen dann aber schneller wuchsen, müssen wir hier wohl die ersten Vorläufer in Beschlagnahme für die schnell einsetzende öffentliche Bewirtschaftung des Getreides erblicken.

Auf das eben gezeichnete Drängen der Käufer hin und das rasche Anschwellen der Preise folgte naturgemäß die Reaktion: Der Getreidemarkt wurde flau und das Angebot vom Inlande immer dringlicher. Die Mühlen sind wenig aufnahmefähig, da das Mehlgeschäft schlecht geht, und seitens der Proviantämter wird vorsichtiger gekauft. So hatte besonders Weizen, der stark aus Pommern und Posen angeboten wurde, erhebliche Preisabschwächungen zu ertragen.

Sehr interessant und charakteristisch für diese erste Kriegswoche ist ein ausführlicher Bericht Leonhard Neumanns im Berliner Börsen-Courier (6. August 364/2), von dem ich einige Teile hier wiedergeben möchte: „Europa ist in ein Kriegslager verwandelt worden, und damit sind die Voraussetzungen für eine normale Berichterstattung gefallen ... Das Geschäft in Deutschland beschränkt sich auf den Austausch von an Ort und Stelle oder in greifbarer Nähe vorhandenen

Partien, ferner auf Verkäufe an die Behörden, die natürlich zu steigenden Preisen stattfanden. Das Geschäft mit dem Ausland hat völlig aufgehört. Darüber hinaus sind auch die Möglichkeiten für die Informationen aus fast allen Ländern sehr verringert; nur in Nordamerika, wo einige Tage ebenfalls die Börsen geschlossen waren und Kurse fehlten, wurden wieder Ansätze für eine ungefähre Berichterstattung gefunden ... Trotzdem sich Amerika in bezug auf seine Ernte in der denkbar beneidenswertesten Lage befindet, sind die Aussichten auf einen Export des amerikanischen Getreides nach dem alten Erdteil recht klein; einmal fehlt es an Fahrzeugen, die das Risiko auf sich nehmen, die Ware nach Europa zu schaffen; andererseits sind die Kriegsversicherungsprämien, insoweit solche überhaupt erhältlich sind, auf eine schwindelnde Höhe getrieben ...“ Der Verkehr wird durch enorme Käufe von Loco-Ware belebt. Um die Gefahr zu vermeiden, daß zuviel Ware zugunsten der Provinzen aus den Großstädten abgezogen wird, erließen viele derselben Ausfuhrverbote.

Dann berichtet Neumann am 13. August an gleicher Stelle (376/3): „Nach der ersten Kriegswoche bleiben am Getreidemarkt die Geschäfte in handelsrechtlicher Lieferung sistiert und die Umsätze beschränken sich auf Locoware bzw. Ware auf Abladung. Die Schwierigkeiten für Private, Waggons zu erhalten, bleiben ungehindert bestehen, so daß für Abschlüße hauptsächlich die Aufkäufer in Frage kommen, die für Rechnung von Behörden Erwerbungen vornehmen. Die Witterung war

in den letzten Tagen in Deutschland vorteilhaft. Die heiße, trockene Temperatur fördert die Erntearbeiten außerordentlich, und es zeigt sich bereits aus den Provinzen wachsendes Angebot, das aber vielfach eben infolge des Waggonmangels nicht plaziert werden kann. Wenn man die gegenwärtigen Preise mit denen bei Kriegsausbruch vergleicht, so ist in erster Reihe darauf hinzuweisen, daß es sich damals um Restbestände aus alter Ernte gehandelt hat, während jetzt die neue Frucht in Betracht kommt. Selbstverständlich ist altes Getreide, trotzdem es häufig in der Kondition nicht ganz einwandfrei ist, in seiner Ergiebigkeit höher zu bewerten als frisches, eben gedroschenes Korn . . .

Das gleichzeitige Eingreifen der militärischen und städtischen Behörden behufs Versorgung hatte die Preise seinerzeit jäh emporschnellen lassen. Nachdem der erste Hunger dieser Abnehmer gestillt war, trat naturgemäß ein Rückschlag ein, der durch das stärkere Inlandsangebot aus der neuen Ernte noch verstärkt wurde. Infolge der Unmöglichkeit, für Private Ware von einem Ort zum andern zu schaffen, ergeben sich zahlreiche Anomalien in der Bewertung derselben Frucht an verschiedenen Plätzen. Es fehlt eben die preisregulierende Wirkung der Kaufleute, die jetzt bis auf wenige Ausnahmen ziemlich lahmgelegt sind, zumal, da auch die Wassertransporte behördlicherseits vielfach zurückgehalten werden. In denjenigen Stadtgemeinden, wo ein Ausfuhrverbot erlassen worden ist, um nicht zu viel Ware zugunsten anderer Kommunen abziehen zu lassen,

war die Stimmung relativ am schwächsten. Auch die Mehlpreise wurden bald von der ungewöhnlichen Höhe, auf die sie durch die Käufe und die Zurückhaltung der Wareninhaber und Müller gelangt waren, stark heruntergetrieben, als die Stadtgemeinden aus ihren Reserven an die Bäcker direkt zu billigen Preisen offerierten.“

Sehen wir nun weiter, wie sich die Konstellation der Produktenbörsen nach der ersten, wirren Kriegswoche gestaltete! Speziell die Lage der Chemnitzer Produktenbörse möchte ich nun wieder zu schildern versuchen, und hier geben uns die Börsenberichte der Chemnitzer „Allgemeinen Zeitung“ das klarste Bild, das uns zeigt, wie der Börse ein Handelsobjekt nach dem andern entzogen wurde, bis sie schließlich ganz betätigungslos war.

Am 19. August wird hier berichtet: „Die Tendenz an unserer heutigen Börse war bedeutend fester, da die Zufuhren knapper geworden und die Behinderungen der Waggonstellung seitens der Bahn noch nicht ganz behoben sind. Die Preise zogen 3—5 M. gegen die Vorwoche an, jedoch bewegte sich das Geschäft in engen Grenzen.“ Und an gleicher Stelle heißt es am 26. August: „An unserer heutigen Börse war die Tendenz für alle Sorten Getreide fest. Das Angebot ist noch immer spärlich und die Nachfrage von allen Seiten, besonders von West- und Süddeutschland, stark. Die Preise konnten gegen die Vorwoche wieder 3—5 M. anziehen.“ Die folgenden Berichte sagen dann durchweg, daß das An-

gebot „anhaltend schwach bleibt“, „immer noch sehr klein ist“ und „fast ganz aufgehört hat“. Demgegenüber stand rege Nachfrage von allen Seiten des Landes, und das Geschäft verlief flott bei guter Kauflust. Infolgedessen konnten die Preise stark anziehen, und die Berichte teilen mit, daß schon seit Mitte August ein regelmäßiges Anziehen der Getreidepreise von anfangs 3—5 M. per Tonne und Woche und in der zweiten Septemberhälfte 10 M. und mehr zu verzeichnen war. Am 30. September aber war das Bild dann ein etwas anderes: „Die Tendenz der heutigen Börse war ruhiger und die Mehrumsätze kleiner, da sich die Käufer angesichts der Ungewißheit wegen Festsetzung von Höchstpreisen abwartend verhalten. Weizen verlor 3 M. gegen die Vorwoche . . .“ Dennoch verlief der Kauf in der nächsten Woche ziemlich flott; des Angebot wurde immer kleiner, und die Preise konnten auch wieder regelmäßig anziehen; bereits am 21. Oktober war schon wieder ein Preissprung von 10 M. nach oben zu verzeichnen. Dann aber, als die Höchstpreispolitik seitens des Reiches ernstlich einsetzte, schlug die Stimmung um. So sagt der Bericht vom 28. Oktober: „Die Tendenz an unserer heutigen Börse war bei schwachem Geschäft ruhig, da das Angebot etwas besser geworden und die Käufer sich mit Rücksicht auf die eintretende Festsetzung von Höchstpreisen abwartend verhalten. Weizen büßte 7—8, Roggen 10—12 M. gegen die Vorwoche ein . . .“ Und am 4. Oktober heißt es: „Das Geschäft an der heutigen Börse war stiller und unregelmäßig, da man sich über

das Höchstpreisegesetz nicht recht klar ist und sich an die Bestimmungen, die recht unklar sind, erst noch gewöhnen muß. Roggen ist knapp, während Weizen infolge des guten Höchstpreises stark angeboten ist. Hafer wird bei besseren Preisen gefragt und auch in Braugerste beginnt das Geschäft.“

Dann endlich bringt der Börsenbericht vom 25. November die vollständige Wendung im Börsenhandel. Hier heißt es: „Die Lage des Getreidehandels ist unverändert schlecht und das Geschäft gleich Null, da bei reger Nachfrage gar kein Angebot in Weizen und Roggen vorlag. Schwere Gerste, die keinen Höchstpreis hat, wurde ebenfalls dringend begehrt, und konnten dafür die Preise gegen die Vorwoche 10—15 M. anziehen.“ Aus diesem Bericht sehen wir, wie gleich nach Festsetzung der Höchstpreise die von denselben getroffenen Artikel vom Markte verschwinden und dieser sich den höchstpreisfreien zuwendet, die sonst der allgemeinen Handelstätigkeit bedeutend ferner standen. Unbedingtes Steigen der Preise dieser Getreidearten, soweit sie eben vom Konsum neben den höher qualifizierten Gattungen verwendet werden können, ist die erste Folge der Höchstpreispolitik, da solche nun dringend begehrt werden, wie ja auch der Börsenbericht vom 25. November bereits eine Preiserhöhung von 10—15 M. für Gerste anzeigt. Die weitere Folge drückt dem Bericht vom 16. September seinen Stempel auf. Hier heißt es: „Im Getreidegeschäft herrscht nach wie vor Ruhe, da die Landwirte immer noch die Waren zurückhalten. An der heutigen Börse

waren die Umsätze sehr gering. Die Ware, ohnehin knapper geworden, geht nicht mehr ihren gewohnten Weg, die Landwirte halten zurück, und so muß schließlich unterm 30. Dezember berichtet werden: „Das Getreidegeschäft hat nun vollständig aufgehört, da jedes Angebot vom Lande fehlt; Umsätze waren an der heutigen Börse nicht zu verzeichnen."

Von jetzt ab geht es mit der Börsentätigkeit schnell zu Ende. Vom Ausland abgeschlossen, fehlt dem Handel sein größtes Handelsobjekt; es fehlt ihm ferner der Fluß des Preises, welcher, durch Höchstpreisfestsetzung erstarrt, nun dem Markte kein Leben mehr zu geben vermag. Das Inlandsangebot zieht sich zurück und wird nun gänzlich vom Markte abgezogen, da es durch Bundesratsverordnungen zum bloßen Verwaltungsobjekt gestempelt ist.

Am 27. Januar 1917 sagt dann der Börsenbericht der Chemnitzer Produktenbörse: „Die Börse stand heute vollständig unter dem Eindruck der neuen Bundesratsverordnungen. Dadurch ist im Augenblick für den freien Getreidehandel jede Betätigung ausgeschlossen. Infolge der Geschäftslosigkeit sind Umsätze nicht zu verzeichnen." Und ergänzend heißt es am 3. Februar: „Von einem Verkehr an den Getreidebörsen ist nicht mehr zu reden, da Getreide nicht am Markte ist. — Das Geschäft bleibt nur in neuen Futterartikeln aufrecht und wurde besonders Futterzucker in verschiedenen Mischungen begehrt und flott gehandelt." Hier sehen wir denn auch ferner, daß die Elastizität der Börse, der ihr Haupthandelsobjekt

genommen ist, sogleich andere Artikel in den Vordergrund des Handels zieht. Die Berichte der folgenden Börsen sprechen dann durchweg nur von einem Futtermittelhandel; aber auch hier tritt die Stockung ein, als die Entscheidung des Bundesrates über Höchstpreise und Beschlagnahme für die neuen Futtermittel erwartet wird. So sagen die Börsenberichte der nächsten Wochen dann bloß, daß mit „Beschlagnahme des Hafers jeder Verkehr mit Getreide aufgehört hat", und daß „der Handel in Futtermitteln bereits nachläßt; soweit solche aber vorhanden sind, sie zu guten Preisen Käufer finden".

Am 24. Februar endlich heißt es: „Durch die Verstaatlichung des Getreidehandels ist der Verkehr in Getreide an der Börse fast vollständig eingestellt. Nur in Futterartikeln, besonders in sofort greifbaren Waren, fanden bei steigenden Preisen kleine Umsätze statt." Schon die nächsten Börsen mußten ausfallen, und bereits am 17. März sagt der Börsenbericht: „Von Umsätzen an unserer Börse kann nicht mehr berichtet werden. Auch im Futtermittelhandel sind neue Schwierigkeiten entstanden, da Rumänien ein Ausfuhrverbot für Gerste erlassen und den Export von Mais mit einem Goldzoll belegt haben soll, wodurch Bezüge von dort auch aufhören werden."

Wieder fallen die nächsten Börsen aus, und erst am 14. April ist einiger Verkehr zu verzeichnen. Der Bericht spricht von Getreide überhaupt nicht mehr; niedriger qualifizierte Gattungen, wie Mais und Gerste, werden bereits zu zweierlei Preisen gehandelt: dem

kuranten und einem neuen für bessere Ware, die als Nahrungsmittel gekauft wird. Der Börsenbericht sagt nämlich: „Nach Futtermitteln war die Nachfrage an der heutigen Börse rege, doch blieb das Angebot infolge der Beschlagnahme recht schwach. Alter, einwandfreier Mais wurde bei 6,20—6,25 M. zu Nahrungsmitteln gekauft, während neue und schadhafte Ware bedeutend billiger angeboten wurde. Gerste wurde dringend gefragt, war jedoch nicht angeboten. Und ebenso trägt der Bericht vom 21. April das Gepräge vom Überschwenken der freien, niederer qualifizierten Körnergattungen in den objektlos gewordenen Brotfruchthandel. Er sagt: „Das Geschäft in gutem Mais war an der Mittwochbörse bei bedeutend höheren Preisen sehr lebhaft, da die letzten Ankünfte sehr schlechte Qualitäten enthielten, die für menschliche Nahrungsmittel nicht verwendbar sind. Ausländische Kleie und Gerste bleibt knapp und gesucht." Der Handel, vornehmlich in Gerste und Mais, hält dann während der nächsten Wochen die Börsentätigkeit noch in schwachem Atem, und die sehr knapp gewordene, aber ebenso starkbegehrte Ware zieht im Preise von Woche zu Woche an, so daß bereits Preissprünge von 10—20 M. zu verzeichnen sind. Die Zufuhr bleibt gering und die Nachfrage wie die Kauflust rege. Bald finden dann Waren wie „Auslandskleie" und „beschlagnahmefreies Mehl" einen neuen Platz im Börsenhandel und in seinen Berichten. Nach diesen herrscht starkes Begehr, und die angebotenen Pöstchen werden trotz der hohen Preise schlank verkauft."

War so nun schließlich die Börsentätigkeit auf das letzte Minimum herabgesunken, so verringert sich bereits auch Mitte August schon die Nachfrage für Mais und Gerste infolge „der Besprechungen der Presse wegen eventueller Einführung von Höchstpreisen für diese Gattungen". „Die Unsicherheit in der Frage der Höchstpreise für Mais hemmt jedes lebhaftere Geschäft." Am 1. September sagt dann der Börsenbericht noch einmal: „Die Tendenz für Mais und Gerste hat sich bedeutend gefestigt, da die Entscheidung über die Maßnahmen in betreff der rumänischen Einfuhr sich verzögerte, die Vorräte gelichtet und neue Ankünfte ausgeblieben sind. Gegen die Vorwoche haben die Preise wieder 10—15 M. angezogen." An der Börse am 15. September „war die Nachfrage rege, da nach den neuen Bestimmungen neue Zufuhren nicht mehr zu erwarten waren. Die hier vorhandenen geringen Bestände wurden zu sehr hohen Preisen schlank verkauft". Und in dem letzten amtlichen Börsenbericht der Chemnitzer Produktenbörse am 22. September 1915 heißt es endlich: „Bei fester Tendenz waren die Umsätze an der Börse klein, da die noch freien Posten unbedeutend sind. Mais und Gerste wurden gegen die Vorwoche 30 M. höher bezahlt."

Mit diesem ungesundesten Ausmaß von Preissteigerung fand dann die Tätigkeit des Börsenhandels an der Chemnitzer Produktenbörse ihr Ende. Allerdings muß betont werden, und das geht aus allen Berichten ganz klar hervor, daß lediglich die dringende Nachfrage,

welche einem immer spärlicher werdenden Angebot gegenübertrat, allein und einzig diese Ausmaße in der Preisbildung erzeugte.

Wir sahen, wie das Angebot sich mehr und mehr vom Markte zurückzog, ein Artikel nach dem andern ganz aus dem Handel verschwand, die Preise stabilisiert, behördlich festgelegt wurden, und so der Börse allmählich der Boden ihrer Tätigkeitsentfaltung entzogen wurde, bis sie schließlich ganz aus der Reihe der Faktoren der deutschen Volkswirtschaft auszuscheiden hatte: dies hervorgerufen durch den mangelnden Fluß an Waren und durch die Erstarrung des Preises, welcher bereits durch die unnatürliche Stellung von Angebot zu Nachfrage nicht mehr die Rolle des Regulators, den Ausgleich bewirkend, zu spielen vermochte. Die Urbedingungen also des Börsenhandels: Fluß von Angebot und Nachfrage und flüssiger Preis als Regulator, waren der Börse genommen. Und wo ihre ersten und letzten Vorbedingungen zum Wirtschaften geschwunden sind, muß auch die Funktion der Produktenbörse aufhören, um dann einer Zwangswirtschaft zu weichen, deren Aufgabe ist: eine bestimmt gegebene Menge von Nahrungsmitteln als Verwaltungsobjekt zu behandeln und richtig zu verteilen. Angebot und Nachfrage, sowie ein flüssiger Preisbegriff schalten aus einer solchen Verteilungswirtschaft aus, und somit ist auch hier kein Platz für eine Börse. Der Bedarf der Gegend bildet heute den Hauptfaktor, und ihn zu befriedigen, nach Möglichkeit wenigstens, ist Aufgabe der Kommune, durch welche die Reichszentrale disponiert.

Über die Ausgestaltung der Kriegswirtschaft hier zu sprechen, würde den Rahmen meiner Arbeit übersteigen, und über die uns hier auch lediglich interessierende Stellung des Handels in derselben habe ich bereits an anderer Stelle berichtet und habe dann der erforderlichen Diskussion abschließend im letzten Kapitel noch einmal das Wort gegönnt.

Börse, Genossenschaft und Staat.

Ihre gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen.

Hat uns die vorliegende Arbeit gezeigt, wie Börse und Handel in der Bewirtschaftung des Getreides funktionieren, wie demgegenüber die genossenschaftlichen Organisationen diesen Wirtschaftsfaktoren ihr Feld streitig machen, und zwar dies weniger aus eigener Initiative, als aus staatlich inspirierten Machtmitteln: Protektion und Finanzierung, so müssen wir nun noch sehen, wie der Staat selbst die Arbeiten und Zwecke der Genossenschaften zusammenfaßt, um gleichsam einen staatlichen Verwaltungsapparat daraus zu machen. Mit diesen Bestrebungen aber wird von hoher Warte aus der Handel erstickt, und die Börse, der Resonanzboden unserer gesamten Volkswirtschaft, wird für null und nichtig erklärt, und damit wird eine marktlose Wirtschaft ins Leben gerufen, oder weniger „ins Leben" als zur Führung eines ständigen toten Daseins bestimmt; denn wie auch die Form letzten Endes gewählt werden mag, ob eine tatsächlich staatliche Wirtschaft oder eine sogenannte „freie Gemeinwirtschaft" in einem ausgeprägten Genossenschaftssystem, in welchem die landwirtschaftlichen Genossenschaften die Staatsgewalt für sich nutzbar machen, immer wäre der Endzweck derselbe: Marktlose Wirtschaft mit Preisdiktatur.

Wie sich nun diese „Verdichtung" von genossenschaftlichen Organisationen zu einem System darstellt, dessen Spitze und letzter, breitester Grund der Staat und der wirtschaftende Staat sind, wie diese Ideen noch für die Zukunft auf höchste Ausweitung zielen und so den Handel mit staatlichen Machtmitteln völlig zu ersticken drohen, wollen wir im folgenden sehen, um dann zuletzt Handel und Börse wieder ihr Feld zu weisen[1]:

Durchaus genossenschaftliche Ergreifung und Bewirtschaftung unserer heimischen Bodenerzeugnisse ist das Ziel der Bestrebungen, die dem freien Handel vollends den Boden unter den Füßen wegziehen sollen, demselben Handel, den gerade die Landwirtschaft heute nicht genug zu preisen weiß und den sie als Retter in der Not jetzt oft genug zu Hilfe gerufen hat, den Handel, ohne dessen freudige und werktätige Mitwirkung ein Wiederaufbau unserer Volkswirtschaft sich nicht denken läßt.

Eine Bedrohung, wie sie noch niemals einem Berufsstande zugemutet wurde, ist hier für den deutschen Getreidehandel entstanden. Nicht um mehr oder minder starke Beeinträchtigungen seiner Geschäftstätigkeit, nicht um eine vorübergehende Ausschaltung handelt es sich, sondern um die für die Dauer berechnete Verdrängung, um die vollständige wirtschaftliche Vernichtung.

[1] Im folgenden entnehme ich einzelne Abschnitte dem Referat von Dr. Walter Pinner, das dieser am 31. Januar 1918 in Berlin auf der außerordentlichen Generalversammlung des Verbandes der Getreide- und Futtermittelvereinigungen Deutschlands E. V. als deren Generalsekretär gehalten hat, und das mir im Stenogramm vorliegt.

Während man von seiten des Handelsstandes keinen Anstand daran nahm, die landwirtschaftlichen Genossenschaften an der auf die Übergangswirtschaft berechneten Organisation des „Verbandes der Getreide- und Futtermittelvereinigungen Deutschlands E. V.“ teilnehmen zu lassen, wie auch sonst überall die Genossenschaften den Börsen- und Handelsvertretungen angehören, wird von genossenschaftlicher Seite ein langvorbereiteter Schlag ausgeführt, der darauf berechnet ist, den gesamten deutschen Handel in Getreide, Saatgut, Futter- und Düngemittel restlos zu vernichten.

Diesen „maskierten Überfall auf den Getreidehandel“ möchte ich zu schildern versuchen, da er uns am besten die ebengenannte „Verdichtung“ vor Augen führt:

Die Organisationen der Landwirtschaft fordern, daß die gesamte Bewirtschaftung der deutschen Getreideernte in die Hand des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens gelegt wird. „Ungeachtet der Tatsache, daß die landwirtschaftlichen Genossenschaften im Bezugs- und Absatzgeschäft eine ganz untergeordnete Rolle spielen, machen sie sich anheischig, von heute auf morgen den gesamten Umsatz zu übernehmen. Es ist unbegreiflich, wo der Mut zu der Verantwortung hergenommen wird, der zu solchem Beginnen gehört. Worauf Zehntausende von alterfahrenen Getreidehandelsfirmen ihre gesamte Arbeitskraft verwenden, soll von einer Organisation übernommen werden, die nicht besteht und zu deren Aufbau jede Handhabe fehlt. Wo sind die gelernten Kräfte, deren sich die Genossenschaften bedienen wollen, wo ist das

Vertrauen der Millionen Landwirte in die geschäftliche Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit der Geschäftsabwicklung? Wo ist das gerade in landwirtschaftlichen Kreisen vielgerühmte Verständnis für die Unersetzlichkeit des historisch Gewordenen, für die Gefahr wirtschaftlicher Revolutionen?“

Die Begründung dieses Ansinnens, das keineswegs ein Produkt der Kriegswirtschaft ist, da es längst zu einem versteckten Zielstreben der Genossenschaften sich entwickelt hatte, das aber nun in einer prinzipiellen Forderung mit einem konkreten Vorschlage seitens der landwirtschaftlichen Genossenschaften an das Kriegsernährungsamt seine Wurzeln tiefer zu schlagen versucht hat, ist nicht weniger gefährlich und berührt das allgemeine Interesse im höchsten Grade. Es ist bisher nicht gelungen, diejenigen Mengen an Getreide zu ergreifen, die dem Ernteergebnis entsprechen und welche die Aufrechterhaltung der vollen Ernährungsrationen für die städtische Bevölkerung sicherstellen. Entscheidend für diese Mißerfolge ist vor allem die Tatsache, daß die überall bekannten Widerstände die Energie der ausführenden Verwaltungsbehörden übersteigen, und demgegenüber haben sich die eigens errichteten Kreiswirtschaftsstellen, statt die Kräfte zur Durchführung der behördlichen Aufgaben freizuhalten, mit vielfältigen kaufmännischen Arbeiten überlastet, die besser dem Handel überlassen geblieben wären. Und nach allen Mißerfolgen propagiert dann die Landwirtschaft ein völlig neues System: die Selbstverwaltung der Landwirtschaft.

Abgesehen von der zunächst direkten Nutzanwendung dieses Systems auf die Verteilung der Nahrungsmittel während der Kriegswirtschaft, haben die Forderungen der Landwirtschaft eine andere, uns hier vornehmlich interessierende, teils latente Spitze: eine Spitze gegen den Getreidehandel. Und diese von den landwirtschaftlichen Wirtschaftspolitikern zäh verfolgten Bestrebungen sind: den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen vollständig in ihre Hand zu bekommen.

„Seit mehr als 20 Jahren wird die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung von der Hoffnung getragen, der Landwirtschaft eine organisierte Beherrschung des Marktes zu verschaffen. Daraus entspringt der Wunsch, völlig frei zu werden von dem Einfluß des Parlaments auf die Getreidepreise, wie er durch die Zollgesetzgebung gegeben ist. Und das soll und kann nur erreicht werden durch die lückenlose Beherrschung des Inlandmarktes, durch die Vernichtung des Handels und seine Ersetzung durch den disziplinierten, dem Gebot einer landwirtschaftlichen Zentralstelle folgenden Apparat der landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Daß diese bisherige Organisation der landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften hierfür nicht im entferntesten ausreicht, wird nicht bestritten. Deshalb ist ein völliger Neubau gedacht. Die einzelnen Gemeinden sollen Zwangsgenossenschaften bilden, die Gemeindegenossenschaften sollen in Kreisgenossenschaften zusammengefaßt werden, und über ihnen soll die Zentralgenossenschaft der Provinz stehen, die den gesamten

Provinzverkehr beherrscht. Und in der Vertrustung dieser Zentralgenossenschaften, in der Bezugsvereinigung der deutschen Landwirte, soll schließlich ein Preisdiktator entstehen, der, einmal in den Sattel gehoben, für alle Zeiten die Zügel fest in der Hand hält. Die leitenden Männer des Genossenschaftswesens haben durch die Machtstellung, die der Bezugsvereinigung der deutschen Landwirte während des Krieges eingeräumt worden ist, den Reiz der Alleinherrschaft verspürt. Sie sind nicht gewillt, sie kampflos wieder aufzugeben."

Hier haben wir nun bereits das System gezeichnet, das von der einzelnen Genossenschaftswirtschaft sich zu einer „Wirtschaft von Genossenschaftswirtschaften" verdichtet und so eine Wirtschaftsform darstellt, die, wie nicht unscharf zu ersehen ist, aus höchster Spitze von Staats wegen dirigiert wird.

Hier sagt Pinner ein halbes Jahr später im „Getreidehandel" (Jahrg. 2, Heft 8, S. 98): „Den genossenschaftlichen Verbänden scheint die Gelegenheit günstig, gestützt auf die hinter ihnen stehende politische Macht, eine Ausbreitung der Genossenschaften unter Zurückdrängung des Handels zu erreichen, wie sie radikaler kaum gedacht werden kann. Das wirtschaftliche Bedürfnis kann die von den Führern gewünschte Vermehrung der Bezugs- und Absatzgenossenschaften nicht hervorrufen, da die weitaus überwiegende Mehrheit der Landwirte, insbesondere die Inhaber leistungsfähiger Betriebe, dem Genossenschaftsprinzip im Bezugs- und Absatzgeschäft recht ablehnend gegenübersteht. Darum soll ihnen die

Genossenschaft aufgezwungen werden . . . Man weiß nur zu gut, wie sehr der private Handel dadurch geschwächt würde, und daß zahlreiche Firmen sich veranlaßt sehen müßten, das Feld zu räumen Daher ist es Aufgabe des Handels, bei den Kommunalverbandsleitern das Verständnis für den Kampf zu wecken, der hier dem Handel aufgezwungen ist. Nachgiebigkeit auch im einzelnen Falle ist nicht mehr am Platze; denn jeder Händler muß wissen, daß der Kampf in jedem einzelnen Kommunalverband geführt wird, daß die Fortschritte, welche die Genossenschaften erstreben, sich aus tausendfachen und im einzelnen geringfügig erscheinenden Erfolgen zusammensetzen. Aber die Bilanz, die die genossenschaftlichen Verbände am Jahresende ziehen, würde dem Handel zeigen, daß die Fortschritte, die der systematischen Bearbeitung der Kommunalverbände und gar zu häufig unverantwortlicher Nachgiebigkeit des Handels verdankt werden, ein gut Stück Lebenskraft des deutschen Getreide- und Futtermittelhandels zerstören müssen. Wenn vor dem Kriege die Zahl der Genossenschaften auch im Bezug- und Absatzgeschäft alljährlich wuchs, so war das kaum bedenklich. Jede sich neu durchsetzende Wirtschaftsform muß im Anfange Erfolg zeitigen. Und die Gesamtumsätze stiegen bei der Vermehrung des Anbaus und des Verbrauchs weit stärker, als die Genossenschaften dem privaten Handel Abbruch taten. Nach dem Kriege wird aller Voraussicht nach zu beobachten sein, daß der Gesamtumsatz erheblich zurückgegangen ist; dann wird eine stark vermehrte Zahl von Genossenschaften an und

für sich bereits eine Überfüllung des Berufsstandes bewirken, ganz abgesehen von den Gefahren, die dem einzelnen Händler durch die im Kriege in seinen Geschäftsbereich hineingezüchteten Genossenschaften entstehen." Soweit über die Pläne der Genossenschaften, die es an sich unmöglich machen, einen „Burgfrieden des Handels mit den Genossenschaften" herzustellen!

Betrachten wir nun den Inhalt und die Berechtigung dieser Pläne etwas näher: Das Ziel: die Beherrschung des Marktes, ist häufig genug in der genossenschaftlichen Literatur ausgesprochen worden. Es wird das Recht der Erzeuger auf den Handel mit ihren eigenen Produkten konstatiert und mit mitleidigen Worten bedauert, daß der Handel dabei seine Existenz verliere. Man glaubt, daß er im volkswirtschaftlichen Sinne die Existenzberechtigung durch die Idee des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens bereits längst eingebüßt habe. Aber die Praxis hat anders entschieden und wird auch in Zukunft immer anders entscheiden. Niemals hat der Handel ein Existenzrecht an sich gefordert, niemals hat er verlangt, durch die Macht staatlicher Gewaltmittel in seinem Geschäft erhalten zu werden. Es ist das ein wichtiger Unterschied von den Genossenschaften. Jedes kaufmännische Geschäft besteht deshalb, weil es für seine Kunden nützlich ist, und es ist in dem Augenblick verloren, wo seine Kunden es entbehren können. Daß der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten und Bedarfsstoffen von den Landwirten nicht entbehrt werden kann, hat die Praxis zur Genüge erwiesen. Trotz angestrengtester Agitation, trotz vielfacher

Anwendung außerwirtschaftlicher Mittel des Boykotts und der staatlichen Hilfe ist es den Genossenschaften nicht gelungen, mehr als 5 bis höchstens 10 Prozent des Umsatzes in Getreide- und Futtermitteln zu erreichen. Trotz leidenschaftlichster Konkurrenz ist es in 20jähriger Arbeit den Genossenschaften nicht gelungen, den Handel zurückzudrängen. Was sie für sich erworben haben, ist ein Teil der Umsatzvermehrung, die in den 20 Jahren durch die Vermehrung der Bevölkerung und die Intensivierung des Ackerbaues stattgefunden hat; aber der größte Teil dieser Umsatzvermehrung ist wiederum dem Handel zugefallen. Man kann die Erfolge des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens recht gut verfolgen. Sie sind überall dort zu gewisser Bedeutung gelangt, wo sie sich auf amtliche Förderungen stützen konnten. Das gilt vor allem für ihre Unterstüzung durch die Landwirtschaftskammern. Diese haben ihnen ein Teil des Handels mit landwirtschaftlichen Maschinen, mit Düngemitteln und einem kleinen Teil des Handels mit Kraftfuttermitteln zugeführt, d. h. in den Bedarfsstoffen, für die seitens der Landwirtschaftskammern eine rege und erfolgreiche Propaganda getrieben worden ist. Weit erfolgloser war die Förderung, die ihnen durch den Staat direkt zuteil wurde. Hier sei erinnert an die Kornhausbewegung der 90er Jahre des vergangenen Jahrhunderts, die dem preußischen Staat Millionen kostete, und die vielfach nur zum Bau unwirtschaftlicher Lagerhäuser führte. Es sei erinnert an die kriegsministeriellen Erlasse, welche den Ankauf der Proviantämter auf Landwirte und land-

wirtschaftliche Genossenschaften beschränkte und den Handel nur ausnahmsweise zuließen; auch hier mag darauf hingewiesen werden, daß diese Bestrebungen ebenfalls dem Fiskus nachweislich recht teuer gekommen sind. Sachliche Gründe für den wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaftsbewegung sind eben nicht gegeben. Es ist unrichtig, den sogenannten gemeinnützigen Charakter der Genossenschaften in Gegensatz zur Arbeitsweise des Handels zu stellen. Auch der Handel ist gezwungen, die Interessen seiner Kundschaft wahrzunehmen. Er ist sogar durch die Konkurrenz in ganz besonderem Maße dazu gezwungen. Und der Handel ist schließlich in ungleich höherem Grade befähigt, den Interessen seiner Kundschaft zu dienen, weil er der bessere und erfahrenere Kaufmann ist als der Beamte der Genossenschaft. Ist es denn zweifelhaft, daß die fähigsten Kaufleute die Selbständigkeit dem Angestelltenverhältnis vorziehen, daß die Bürokraten, die subalternen Beamten das größte Kontingent des genossenschaftlichen Angestelltenapparates ausmachen? Die Praxis hat es erwiesen, daß der freie Kaufmann von den Landwirten überall der Genossenschaft vorgezogen worden ist. Und weil daher die Genossenschaften im Tageskampfe dem freien Handel unterlegen sind, ist die Hoffnung ihrer Führer ausschließlich auf behördliche Hilfe gestellt. Deshalb waren es die besonderen Verhältnisse der Kriegswirtschaft, die ihnen Nutzen brachten. Durch die Beherrschung der Kreisausschüsse und der Provinzialverwaltungen, durch die Machtbefugnisse der Bezugsvereinigung der deutschen

Landwirte sind die Genossenschaften weit über ihren berechtigten Anteil als Kommissionäre herangezogen worden, sind ihnen Verdienste zugeflossen, die von genossenschaftlicher Seite selbst als „niemals erhofft“ bezeichnet werden.

Und nun soll noch rasch mit letzter Kraftaufwendung das Ziel alles genossenschaftlichen Strebens erreicht werden. Man will es ausnutzen, daß der Zwang der Kriegsnotwendigkeiten den Sinn für wirtschaftliche Revolutionen abgestumpft hat, daß über die Existenz ganzer Berufsstände hinweggegangen werden muß, und man will mit trügerischen Versprechungen und mit Ausnutzung der Macht, die die Abhängigkeit der Städte von der Landwirtschaft verleiht, das wirtschaftliche Kriegsziel sicherstellen: die Beherrschung des landwirtschaftlichen Marktes.

Es hieße die Bedeutung des deutschen Getreidehandels und seiner Börsen herabsetzen, wollte ich hier noch einer Auslassung über die Gefahren, welche der deutschen Volksernährung und der gesamten deutschen Volkswirtschaft durch seine Ausschaltung droht, Raum geben. Die Arbeit, die von mehr als 10000 Firmen des Getreide- und Futtermittelhandels seit jeher geleistet wurde, kann nicht von heute auf morgen von einer nichtbestehenden Organisation übernommen werden; daher ist diese unerhörte Forderung der landwirtschaftlichen Genossenschaften entschieden zurückzuweisen.

Mit Recht ist dieses Ansinnen der landwirtschaftlichen Genossenschaften in Vertreterkreisen des Handels

als „das Attentat der Genossenschaftsverbände auf den Bestand des freien Getreidehandels“ bezeichnet und mit flammendem Protest znrückgewiesen worden. Verbrämt mit dem Mäntelchen der besseren Erfassung der Erzeugnisse der Landwirtschaft, hat man einen Plan dem Kriegsernährungsamte vorgelegt, dessen Ende darauf hinausläuft, die gesamte Bewirtschaftung den Genossenschaften zu übertragen und den freien Handel restlos auszuschalten. Fürwahr man muß die Kühnheit des Vorgehens bewundern! —

Es liegt nun in unserer heutigen spezialisierten Volks- und Weltwirtschaft und in der gegenseitigen wirtschaftlichen Abhängigkeit aller Kulturstaaten begründet, daß Handel und Handelskonzentration im Produktenbörsenwesen das erste Lebenselement dieser Wirtschaften sind. Eine marktlose Wirtschaft also kennen wir nicht, und jeder Versuch im kleinen, der übrigens nichts beweisen würde, ist gescheitert, und jede entfernte Annäherung daran — man denke an diese Kriegswirtschaft — hat nur Verschwendung, Verwirrung und Unheil gebracht. Die heutige Nationalökonomie gebietet uns, uns die Zukunft als eine freie Verkehrswirtschaft vorzustellen, die freilich in mancher Beziehung stark verändert in die Erscheinung tritt. Wenn die Tendenz zur Ausschaltung des Handels mit der endgültigen Verwirklichung der letzten Ziele des Genossenschaftsgedankens bereits in Aktion tritt und mit dem Eingreifen des Staates unter Anwendung von Machtmitteln noch verschärft und beschleunigt wird, so fragen wir uns zunächst immer wieder

nach dem „Warum?“. Warum soll der Handel ausgeschaltet werden? — Nun! Einfach, weil er unproduktiv ist! Er streicht Zwischengewinne ein, die dem Produzenten am Erlös für sein Produkt abgehen und dem Konsumenten die Ware verteuern. Diese Thesen sind im handelsfeindlichen Lager bereits zu festen Normen erhärtet.

Bevor ich jedoch wieder zu dieser „Ausschaltung des Handels“ komme, möchte ich erst die Frage lösen: Ist der Handel tatsächlich unproduktiv? Hat uns alles im vorigen Ausgeführte im Einklang mit dem tatsächlich Erwiesenen der Leistungen des deutschen Handels wirklich Unproduktivität des Handels gezeigt? — Nein! Denn was bezeichnet unsere heutige Begriffstheorie mit „produktiv sein“ und „produzieren“? „Produzieren“ heißt gar nicht „erzeugen“, sondern, um mit Oppenheimer zu sprechen, „an den Markt bringen“, und „wer immer solche Dinge an den Markt bringt, die begehrt werden, ist produktiv“. Unproduktiv im Gegensatz hierzu ist der, der Eulen nach Athen trägt, also Waren an den Markt bringt, die nicht begehrt werden. „Erzeugen“ tut überhaupt niemand, weder der Bergmann noch der Gewerbetreibende; sie bringen lediglich die naturgegebenen Erzeugnisse an einen anderen Ort. Demnach dürfen wir dem Handel keineswegs Unproduktivität vorwerfen. Friedrich List sagt in einem Vortrag, den er im Februar 1917 im Hotel Adlon in Berlin gehalten hat: „Die auf die Ausschaltung des Handels gerichteten Bestrebungen nötigen zu dem Schluß, daß der Handel an maßgebender

Stelle als ein unproduktiver Erwerbsstand angesehen wird, weil er nur ein unnützes, die Ware für den Verbraucher verteuerndes Zwischenglied sei. Solchen Gedanken kann nicht entschieden genug entgegengetreten werden; denn der Handel ist genau so gut ein produktiver Erwerbsstand wie Industrie und Landwirtschaft. Mit der Erzeugung der Ware allein ist es nicht getan. Sie muß vielmehr von ihrer Erzeugungsstelle durch Tausende von Kanälen dem Verbraucher zugeführt und derart verteilt werden, daß sie überall gleichmäßig und zu erträglichen Preisen zu haben ist. Diese Arbeit des Handels ist eine unendlich wichtige.“ Soweit Friedrich List.

Was bisher zwischen Produktion und Konsumtion vermittelnd stand, ist der Handel. Der Handel ist also weder der einseitig Beauftragte des Konsumenten, noch der einseitig Beauftragte des Produzenten. Er hat vielmehr zwischen beiden zu vermitteln, und daß er richtig vermittelt, gebietet ihm sein eigenes Interesse. Welcher Händler hat wohl das Interesse, seiner Kundschaft teuer zu verkaufen? Welcher Händler glaubt wohl, sein Geschäft zu erhalten oder vergrößern zu können durch teuere Preise? Das, was jeder Händler im Interesse seines Geschäfts zu erreichen sucht, ist ein billiger Preis für seine Kundschaft. Deshalb ist der Kaufmann nicht nur der privilegierte, sondern der naturgemäß bestimmte Vermittler, derjenige, in dem sich der Ausgleich zwischen den Ansprüchen der Produktion auf hohe Preise und den Ansprüchen der Konsumenten auf niedere Preise vollzieht. Aber noch weiter! Hilflos ständen Produktion

und Konsumtion der Verteilung der Produkte gegenüber, wie hilflos, das sehen wir jetzt an der staatlichen Verteilung der Ernte, wenn der Handel nicht wäre. Der Handel hat — ich möchte wohl sagen — geräuschlos, ohne daß man gemerkt hat, welche wichtige Funktionen er erfüllte, vor dem Kriege richtige Vorratswirtschaft, richtige Verteilungswirtschaft und richtige Preiswirtschaft getrieben und damit sei noch einmal bewiesen, daß der Handel tatsächlich produktiv ist; denn er wirtschaftet. Wirtschaften aber heißt, mit dem geringsten Aufwande — also nicht mit dem schweren Unkostenapparat einer Staatsorganisation — Güter nicht nur beschaffen, sondern auch ebenso verwalten, sie auf bequemstem und schnellstem Wege dort abziehen, wo sie im Überfluß sind, und dorthin dirigieren, wo man ihrer begehrt. Der Kaufmann, und hier speziell der Getreidehändler, ist also vor allem auch Verwalter. Ohne Lager und Speicher ist er undenkbar, und somit ist seine wirtschaftliche Hauptfunktion, die Verwaltung der Güter; d. h. der Kaufmann sorgt, daß diese als Angebot mit der Nachfrage nach denselben kompensiert werden. Diese Funktionen aber werden von Tag zu Tag nicht nur nicht weniger, sondern auch notwendiger, und deshalb werden wir, je mehr die Volkswirtschaft sich entwickelt, desto mehr Handel nötig haben. Und dieser durchaus unentbehrliche Handel kann in volkswirtschaftlich völlig befriedigender Weise noch viel weniger von Behörden und Beamten vollzogen werden als Landwirtschaft und Industrie.

„Eine sich entfaltende Volkswirtschaft braucht immer mehr Handel“ sagt Oppenheimer; denn wir haben mit ständig wachsender Kooperation, sich immer mehr spezialisierender Produktion und einem schärfer sich differenzierenden Konsum zu rechnen. Dadurch wird der unmittelbare Verkehr vom „Erzeuger“ zum Verbraucher immer mehr zur Unmöglichkeit, und der Handel, der nicht nur Güter verschiebt und verwaltet, ermöglicht den Konsumenten große volkswirtschaftliche Ersparnisse, indem er die „toten Spesen“ spart, die bei einem Versuch, unter der heutigen Arbeitsteilung als Verbraucher direkt vom „Erzeuger“ zu beziehen, entstehen würden; wenn also beispielsweise der Brotesser in der Stadt das erforderliche Getreide jeweils vom Bauer beziehen und für die Zwischenarbeiten, die dem Brotbacken vorausgehen, selbst Sorge tragen müßte.

Man mag hier ins Feld führen, daß der Verbraucher ja ebenso leicht und vielleicht noch einfacher und vorteilhafter seinen Bedarf jeweils bei einer Konsumgenossenschaft decken kann, von der Wilbrand sagt[1]: „Die Konsumgenossenschaft ist eine freie Gemeinwirtschaft, die den gemeinsamen Vorteil ihrer Mitglieder anstrebt. Denkt man sie durchgeführt durch entsprechende Angliederung aller Produktion, so würde Gemeinwirtschaft an Stelle des heutigen Geschäftsverkehrs zwischen den Einzelnen getreten sein.“ Sehr richtig! Aber abgesehen

[1] Wilbrand, in seinem Vortrag „Bedeutung der Konsumgenossenschaften“, gehalten auf dem evangelisch-sozialen Kongreß in Hamburg 1913.

davon, daß uns hier ein Idealbild entrollt wird, das noch in sehr weiter, wohl zur Erreichung unmöglich erscheinender Ferne liegt, führt es uns zunächst in eine marktlose Wirtschaft, von der ich bereits anführte, daß wir sie nicht kennen und auch wohl niemals kennen lernen werden. Gemeinwirtschaft als verkehrslose Wirtschaft, den heutigen Geschäftsverkehr ersetzend, ist utopisch, selbst wenn man von verschiedenen Seiten in der heutigen Kriegswirtschaft Ansätze dazu glaubt sehen zu dürfen. Im Gegenteil! Gerade diese „Gemeinwirtschaft von Staats wegen", die wir heute durchweg als ein lückenloses Fiasko zu betrachten haben, gibt uns den Beweis gegen die Unmöglichkeit des Gesagten in die Hand. Denn welche „Gemeinwirtschaft" steht mehr im Zeichen des „Geschäftsverkehrs", und zwar des illegitimen Handels, als unsere heutige Staatswirtschaft?! Warum? — Weil wir den Handel unbedingt und unerläßlich nötig haben und diese Notwendigkeit, unter dem Druck der Tatsache der heutigen Ausschaltung des legitimen Handels, ihre Ausflüsse im Schleichhandel findet. Steht doch außerdem statistisch fest, daß die heutige Staatswirtschaft selbst mit Anwendung der weitesten Macht- und Zwangsmittel, gar mit Strafandrohung, nicht fähig ist, auch nur 60—70% alles heimischen Brotgetreides zu erfassen. Zudem — setzte man an Stelle dieser Staatswirtschaft die sogenannte „freie Gemeinwirtschaft", also ein großes genossenschaftliches System, etwa wie ich es soeben gezeichnet habe — so sehe ich noch längst keine Verwirklichung der Aufhebung des Geschäftsverkehrs. Denn was ist die Konsumgenossenschaft anders, als die letzte Instanz der gesamten Produktion und Weiterverarbeitung, und zwar die verteilende, verwaltende Instanz: also ein Repräsentant des Handels?! Selbst wenn ihr Getreideabsatz- und Mühlengenossenschaften angegliedert wären, also „Angliederung aller Produktion", und selbst wenn man aus dem Verkehr mit diesen einen bloßen Verwaltungsakt machen würde, so ist schlechterdings Handel und Geschäftsverkehr zwischen dem ersten Erzeuger und letzten Verbraucher nach wie vor in voller Blüte, nur daß der Träger desselben ein anderer ist. Tatsächlich nur ein Idealbild, dessen Endziel sein mag: andere Namen für die moderne Handelstechnik zu finden, die in dieser oder jener Weise unsterblich ist, wenn sie nicht gegen die Utopie einer marktlosen Wirtschaft als überlebt zurücktreten müßte. Aber weder kann diese als Zukunftsbild angesehen werden, noch ist der Handel überlebt, und, mit den tatsächlichen Verhältnissen rechnend, sehe ich keinen anderen Weg, als daß neben dem freien Handel der Genossenschaftshandel tätig sein mag, dessen Aufgabe ich in der Zusammenfassung der letzten Zersplitterung des freien Handels sehe, und so möge sie dem Ruf Oppenheimers „Mehr Handel!" ein Gegengewicht geben: keine „Inflation" an Handel! —

Kehren wir zu dem eben angesponnenen Faden zurück, so steht fest, daß der Handel dem Erzeuger wie dem Verbraucher sowohl die Kosten der Lagerhaltung, Kapital und Zinsen, Verluste durch Schwund und Verderb,

Unkosten an Korrespondenz, Zeitaufwand, Verpackung, Transport, Lagerhaltung etc. erspart. Um all diese „toten Spesen“ auf ein Minimum zu bringen, bedarf es wenigstens eines Zwischenhandelsgliedes, des spezialisierten Großhandels, und durch diesen genießt der Kunde obendrein noch Kredit. Es ist also eine irrige Vorstellung — und das glaube ich mit dieser Arbeit zur Genüge bewiesen zu haben —, daß der Zwischenhandel ein Parasit sei. Im Gegenteil: Ich habe zu zeigen versucht, und das ist unbedingt sicher, daß auf die Dauer und im Durchschnitt die Konkurrenz der Händler untereinander dem Erzeuger den höchsten, überhaupt erreichbaren Preis sichert, und auf der anderen Seite, daß die Käufer, Weiterverarbeiter und letzten Verbraucher, ihren Bedarf im Verkehr mit dem Händler durchschnittlich am billigsten decken, relativ billiger jedenfalls, als wenn sich ein Verkehr direkt mit dem Erzeuger anbahnen würde. Was der Händler gewinnt, ist ein verhältnismäßig kleiner, durch innere Konkurrenz der Händler untereinander auf ein Minimum herabgedrückter Teil der volkswirtschaftlichen Ersparnis, die seiner Intervention zu danken ist, und in vielen Fällen außerdem eine geringe Prämie für Versicherung gegen Schwund und Verlust und gegen Kreditkrisen.

Ist aber einmal Zwischenhandel nötig, so muß es freier Handel sein; denn keine Zwischenorganisation bringt so große volkswirtschaftliche Ersparnisse, d. h. kann so billig liefern wie der private Handel. Körperschaftlich organisierte Handelsgebilde müssen immer

durch Beamte gebildet werden. Diese besitzen niemals die erforderliche Warenkenntnis und Verwaltungskunst, die dem berufsmäßigen Privathändler durch Generationen eigen ist. Wohl hat man erprobte Kaufleute an die Spitze von Handelsgenossenschaften gestellt; aber die Erfahrung hat eben gelehrt, daß, sobald sie beamtet sind, sie die Eigenschaften verlieren, die den privaten Kaufmann allein zu seiner volkswirtschaftlichen Funktion befähigen. Sind sie doch außerdem an gewisse Formalitäten, schematische Bedingungen, die bei der körperschaftlichen Organisation unvermeidlich sind, gefesselt. Und nicht zuletzt fehlt dem Beamten eben der Sporn des eigenen Interesses trotz aller Tantièmen. Es ist daher nur erklärlich und logisch, daß man bisher schlechte Erfahrungen gemacht hat.

Wenn ich nun im vorigen einmal ausführte, daß man den handelstechnischen Teil einer genossenschaftlichen Organisation gänzlich von dieser lostrennen und einem freien Handelsgliede übertragen soll, das eigene Initiative und von der kollegialen Leitung der Genossenschaft unbeeinflußte Bewegungsfreiheit im freien Markte haben muß, so wird schließlich doch noch das Verantwortlichkeitsgefühl dieser Handelsperson gegenüber den Genossen, mit deren Produkten er arbeitet, ihn von manchen Handlungen zurückhalten, die er auf lediglich eigenes Risiko wohl übernommen hätte, so daß also eine volle Bewegungsfreiheit eigentlich doch nur der ganz private Händler haben kann. Er alleine hat nicht nur die unbedingt erforderliche Initiative; er hat

auch die vollen Erfolge. Und der Erfolg des Händlers besteht nicht etwa aus Riesengewinnen, die er aus einem „geglückten“ Getreidegeschäft schlägt, sondern „er setzt sich aus unzähligen Einzelvorteilen beim Einkauf, bei der Lagerung, beim Verkauf und Transport zusammen: winzige Einzelvorteile, die eben doch nur der ganz der Sache hingegebene, auf Gedeih und Verderb mit ihr verknüpfte Privatmann, die aber niemals der Beamte herausholen kann, und deswegen werden Initiative und Wagemut, Fachkenntnis und Anpassungsfähigkeit des von Selbstinteresse getriebenen Einzelnen den Wettbewerb mit beamteter Konkurrenz immer zu ertragen imstande sein, selbst wenn diese mit leichterem Gewicht läuft“.

Es ist nun Tatsache, daß der Markt schneller wächst als die Konkurrenz; aber es herrscht auch eine einmal gewurzelte Furcht vor der Konkurrenz, die Oppenheimer mit „ständiger Fetischismus“ bezeichnet. Im Lichte dieses „ständigen Fetischismus“ steht folgendes charakteristische Beispiel: Die Getreidehändler des preußischen Ostens beschwerten sich bitterlich über die Konkurrenz der landwirtschaftlichen Genossenschaften. Demgegenüber konnte nachgewiesen werden, daß die in der Tat zu höherer Blüte gelangten Genossenschaften trotzdem nur wenige Prozent des geernteten Getreides in ihren Handel einbezogen hatten, und das in einer Zeit, in der die geerntete Menge im ganzen sich in unerhörtem Maße vermehrt hatte. Daraus nun glaubt Oppenheimer zwei Schlüsse ziehen zu müssen: entweder hätte der

Getreidehandel keinen Grund zur Klage, oder er litte, wenn er litt, lediglich durch seine eigene innere Konkurrenz, d. h. durch übermäßige Vermehrung der im Getreidehandel beschäftigten Personen. Allerdings haben wir es hier mit dem bereits früher von mir gekennzeichneten Moment zu tun, daß sich in den Getreidehandel viele Elemente einzwängten, die tatsächlich überflüssig sind, den Stand schädigen und unnötig belasten, und dazu vielleicht noch jeglicher erforderlichen Qualifikation entbehren. Hier muß natürlich der Getreidehandelsstand selbst Ordnung schaffen, wie ich es bereits hervorhob. Der Ansicht Oppenheimers jedoch muß ich hier insofern entgegentreten, als er offenbar die Beschwerden des Getreidehandels betreffs der landwirtschaftlichen Genossenschaften ganz falsch auffaßt, welche Auffassungen sich auch keineswegs mit denen der Fachkreise decken. Seiner Ansicht nach beschweren sich „die Getreidehändler bitterlich über die Konkurrenz der landwirtschaftlichen Genossenschaften“. Da aber der Nachweis erbracht sei, daß die Genossenschaften nur wenige Prozente des geernteten Getreides in ihren Handel einbezogen haben, so sei entweder überhaupt kein Grund zur Klage berechtigt oder der Getreidehandel leide lediglich durch übermäßige Vermehrung der mit dem Getreidehandel beschäftigten Personen. Es besteht vielmehr allgemeine Ansicht darüber, daß von einer „Überfüllung“ des Getreidehandels durchaus nicht die Rede sein kann, noch auch die Beschwerden sich gegen die „Konkurrenz“ der landwirtschaftlichen Ge-

nossenschaften richten. Eine solche Konkurrenz wird vom Handel getragen werden müssen und auch leicht getragen werden können. Dagegen richten sich die Beschwerden des Handels ausschließlich gegen die amtliche Bevorzugung der Genossenschaften, die in zahlreichen Fällen zu einer Ausschaltung des Handels durch Staatsgewalt geführt hat. Es ist also der Handel „auf das schärfste dagegen aufgetreten, daß die Staatsgewalt für die Genossenschaften Partei nimmt, sie mit ihrer starken moralischen Hilfe oder gar mit Staatsgeldern unterstützt, die zum Teil, und nicht zum kleinen Teil, aus den Taschen des Handels selbst stammen“.

Dagegen sollte der Handel aber auch andererseits von dem aus eben angeführtem Beispiel des „ständigen Fetischismus“ gewonnenen Standpunkte aus die neuentstehende Konkurrenz genossenschaftlicher und anderer Korporationen richtig ansehen lernen. Wo ein solch neuer Konkurrent auftritt, da ist eben ein neuer Konkurrent vorhanden und mit ihm zu rechnen, und es kann daher den schon früher auf diesem Marktgebiet tätigen Firmen grundsätzlich sehr gleichgültig sein, ob dieser neue Konkurrent eine kapitalkräftige und sachkundige Einzelperson oder eine Körperschaft ist. „Grundsätzlich kann es ihnen gleichgültig sein, angebrachtermaßen aber sollte ihnen der Eintritt einer Einzelperson in den Wettbewerb noch viel weniger erfreulich sein, als der einer Genossenschaft usw. Denn die Einzelperson ist aus den vorhin angeführten Gründen wesentlich leistungsfähiger und deshalb gefährlicher.“ (Oppenheimer.)

Betrachten wir nun weiter, daß dem Getreidehandel zwei Funktionen zugewiesen sind: eine statische, dies ist billigste Beschaffung und zweckmäßigste Verwaltung des Getreides, und eine kinetische Funktion, die er für die Entwicklung der Volkswirtschaft zu leisten hat, diese ist „fechtend schrittweise zurückzuweichen, wenn er die Bahnen zwischen dem Erzeuger und Verbraucher soweit geglättet hat, daß die Waren automatisch abfließen; ein Teil des Zwischenhandels kann sich dann von einem Markte ab- und einem anderen zuwenden, was ihm bei der zunehmenden Spezialisierung der Produktion und Differenzierung des Verbrauchs um so leichter möglich ist, als die Entwicklung äußerst langsam vorwärtsschreitet. Natürlich soll der Handel keines seiner alten Gebiete kampflos preisgeben. Seine Waffen sind gut und stark genug. Er ist nicht nur durch die Privatinitiative seiner Träger überlegen; er hat nicht nur die Möglichkeit viel schnellerer Anpassung an die täglich sich verschiebenden Verhältnisse des Bedarfs der Kundschaft, eine Anpassung, die die schwerfälligere, weniger interessierte und, weil abhängig, notgedrungen ängstliche Leitung der Genossenschaften gar nicht schnell vollziehen kann; — sondern er ist auch fast alleine nur imstande, weitherzige Kredite zu geben, dadurch jüngere Fachleute in den Sattel zu setzen und durch den gegenseitigen Vorteil an sich zu fesseln. Außerdem wird er immer noch die Organisation durch die Organisation ausspielen können“. (Oppenheimer, a. a. O. S. 24.) Dieses Letztere zeigen uns die neuerdings ins Leben ge-

rufenen Händlerkartelle, über die wir bereits gesprochen haben und die eine Vereinheitlichung der gesamten Vertreter des Getreidehandels darstellen, um in Opposition gegen den Staat und das Genossenschaftswesen zu treten, womit sie bisher auch relativ günstige Ergebnisse zu verzeichnen haben.

Die Konkurrenz der Genossenschaften andererseits aber sollte sich auch nur „fairer Mittel“ beim Wettbewerb bedienen: solcher, die der Volkswirtschaft im ganzen nützlich sind, weil sie unnötige Kosten ersparen und dem Verbraucher die Ware verbilligen, ohne den Erzeuger zu schädigen und den Zwischenhändler zu kürzen. Staatsgewalt darf daher nicht mit ihren starken moralischen Hilfen und gar mit Staatsgeldern, die, wie soeben angeführt, nicht zum kleinsten Teil aus der Tasche des Handels selbst stammen, für die Genossenschaften Partei ergreifen. Ebenso dürfte es nicht gerade zu den „fairen Mitteln“ im Konkurrenzkampf gehören, durch Anstellung genossenschaftlicher „Agitatoren“ den genossenschaftlichen Geist zu erwecken suchen.

Andererseits aber sollte der Handel auch nicht die Regierung gegen die Genossenschaften anrufen, wie es vorgekommen ist; er mag seine beruflichen Organisationen zu politischen ausbauen, welche die Macht des vereinten Standes in die Wagschale der Regierungsentschließungen werfen! Diese Aufgabe hat bereits der „Zentralverband des deutschen Handelsstandes“ übernommen und zu lösen begonnen, und auch die oben

zitierten Händlerkartelle lokaleren Charakters verfolgen gleiche Zwecke und Ziele.

Dann hat der Staat beiden Konkurrenten gleiche und ehrliche Bedingungen zu schaffen und den völlig freien Wettbewerb, begleitet von einem begrenzten „Miteinandergehen“ der widerstreitenden Wirtschaftsfaktoren, die Bahn zu lassen, und dann mag der Geringere unterliegen! Es ist leider Tatsache, daß der Staat diese seine Pflicht der Neutralität, die er schon im Frieden nicht ganz erfüllt hat, während der Zeit dieses Krieges mehr und mehr aus den Augen verloren hat. Er hat, wie ich früher schon sagte, die Genossenschaft nicht nur protegiert und finanziert, er hat ihre Zwecke zu seinen eigenen verdichtet, d. h. er hat eine von ihm geleitete riesige Organisation geschaffen, die weitlich für unsere Kriegswirtschaft mehr oder weniger erforderlich war und hat dabei den Handel nach und nach völlig lahmgelegt. Aber auch während der Kriegszeit sind zahlreiche Zusammenbrüche mit empfindlichen Geldverlusten für die haftenden Genossen zu verzeichnen, und es hat sich im Frieden immer wieder gezeigt, daß die „auf unmittelbare Staatswirkung hin massenhaft, treibhausmäßig emporschießenden Genossenschaften keinen Bestand hatten. Heute ist nun der Handel einerseits viel schwächer, als er im Frieden war, weil auswärtige Ware kaum noch hereinkommt, die inländische Ware aber zum größten Teil der öffentlichen Bewirtschaftung unterliegt, und weil der Konsum so ausgehungert ist, daß der Verbraucher überall, namentlich auf dem Wege

des Schleichhandels und zum Zwecke der Hamsterei, den unmittelbaren Weg zum Erzeuger gefunden hat. Und andererseits ist der Handel machtlos gegen die Genossenschaften, die in den Dienst des Staates gestellt sind. Er selbst kann nicht mehr entscheiden oder aus freier Konkurrenz heraus entwickeln, wie er sich gegen seine Konkurrenten zu verhalten hat; vielmehr unterliegt er den meist unwirtschaftlichen und fachunkundigen Entscheidungen des Militärs, die von jeher, kraft jenes uralten soziologischen Gegensatzes, dem Handel besonders feindlich waren. Die Militärs schalteten den alteingeführten, soliden, ehrbaren Handel aus und zogen damit den „wilden Zwischenhandel" groß, der nun auch noch zu den Sünden des Handels herhalten und diesen überhaupt diskreditieren muß und ihn zum Prügelknaben der ganzen Kriegswirtschaft macht. Außerdem verfügen die behördlichen Organisationen heute über fast alle Waren und haben es in der Hand, sich nach Belieben dieser oder jener Verteilungsinstanz zu bedienen, und daß dabei der Handel schlecht abschneidet, ist bei der Psychologie jener Behörden selbstverständlich. Die Behörden zuwiderhandeln den von ihnen selbst feierlich proklamierten Prinzipien, daß an der bestehenden volkswirtschaftlichen Arbeitsteilung während der Kriegswirtschaft möglichst wenig geändert werden soll. Statt dessen aber sucht man dem leidenden Handel den letzten Rest zu geben. Jenem alleine setzt man feste Preise und drängt dadurch gerade die Ehrenmänner aus dem bemakelten Gewerbe, während die Outsiders freie Hand

behalten, denen es nichts ausmacht, mit einem Bein im Zuchthaus zu stehen.

„Die Ehre des Standes steht auf dem Spiel!" ruft Oppenheimer dem Getreidehändler zu. „Deshalb Kampf jeder Behörde, die die Grenze der strikten Neutralität auch nur um Haaresbreite überschreitet!" Diese Mahnung zu erhärten, führe ich einen krassen Fall an, der aus dem Großherzogtum Hessen berichtet wird: Der Großhandel mit Futtermitteln wurde im ganzen Großherzogtum ausgeschaltet und einzig und allein den landwirtschaftlichen Genossenschaften übertragen. Als der Großhandel für Getreide seine Dienste zur Beschaffung von Saatgut zur Verfügung stellte, wurde von der Landwirtschaftskammer erwidert, es sei gerade als ein Glück zu bezeichnen, daß es gelungen sei, den Handel auszuschalten, da er nur verteuernd wirke. Mit der Aufgabe wurde die Zentralgenossenschaft betraut, die, wie von sachverständiger Seite mitgeteilt wird, nicht nur viel teurer gearbeitet, sondern größtenteils versagt hat. Klagen kommen aus allen Teilen des Reiches und richten sich sowohl gegen die Staats- wie gegen die Kommunalbehörden. Die Genossenschaften selbst verkaufen nicht nur an eigene Mitglieder, sondern an Privatkundschaft: sie treiben regulären Handel. Wie der Kampf gegen den Handel geführt wird, zeigt auch eine Mitteilung im „Zentralblatt für Bäcker und Konditoren" (1917, Nr. 43): Das Reich hätte einen Kredit von über einer Milliarde Mark für Kriegsbeschädigte zur Verfügung gestellt; diese würden jedoch gezwungen sein, ihre Roh-

stoffe nur von Genossenschaften zu beziehen. Ist dies Tatsache, und das scheint es zu sein, da besagter Artikel bisher unwidersprochen geblieben ist, so ist darin eines der „niederträchtigsten Kampfmittel“ gegen den legitimen Handel zu erblicken, welches jedoch nur die Ohnmacht beweist, in welcher sich die Genossenschaften ohne staatliche Zwangsmittel dem Handel gegenüber befinden.

An dieser Stelle möchte ich einen Fachmann sprechen lassen, der das eben Ausgeführte mit seinen Worten erhärten möge. Dr. Erich Marx führt in einem Artikel im „Getreidehandel“ (Jahrgang II, Heft 1, S. 2—3) folgendes aus: „Es ist von autoritativer Seite die Unmöglichkeit bewiesen, daß ‚irgendeine Verwaltung die Tätigkeit des Handels übernehmen könne, die auf intimster Warenkunde, pfleglichster Warenbehandlung und Ausnutzung minimalster Vorteile besteht, sowie in Übernahme von Risiken, die eine öffentliche Unternehmung nicht eingehen könne‘. Es ist ‚absurd, zu glauben‘, daß ‚eine Beamtenwirtschaft den Einkauf der ungeheuren Importmengen auf dem Weltmarkte, ihre Heranschaffung nach den deutschen Häfen und ihre sachgemäße Lagerung, Verteilung und Heranführung an den Bedarf vornehmen könne, oder daß sie gar die Rolle des Exporteurs übernimmt‘.“

Wie aber, wenn nicht der Staat oder staatsähnliche Beamtengebilde dem Händler Konkurrenz machen, sondern Genossenschaften? Nun, Genossenschaften, soweit sie nicht unloyale Staatsförderungen genießen, mögen immer entstehen. Sie hat der Kaufmann nicht

zu fürchten. Niemals werden sie dauernd mit ihm an Wagemut wetteifern können. Werden doch selbst sachkundige Persönlichkeiten, wenn sie nicht mehr auf eigene Verantwortung gestellt sind, sondern Rechenschaft abzulegen haben, in ihrer Initiative schwer getroffen. Soweit aber die freie Genossenschaft im Wettbewerb mitkommt, stellt sie eine loyale Konkurrenz dar, die der Kaufmann tolerieren muß. Dagegen kann er sich durchaus verbitten, daß der Staat öffentliche Gelder irgendwie zu einseitiger Förderung konkurrierender Genossenschaften verwendet, oder sie sonst prinzipiell bevorzugt.

Nicht weniger, sondern mehr Handel (Oppenheimer) ist in der aufstrebenden Volkswirtschaft notwendig. Und in der Tat macht die steigende Menge der umlaufenden Güter eine wachsende Handelstätigkeit notwendig. Und alle Kraftvergeudung, die sich der freie Verkehr durch unrationelles Hin- und Herschieben von Waren, durch Beanspruchung zahlreicher Handlungsreisender, durch Reklame etc. zuschulden kommen läßt, ist minimal im Vergleich zu der, welche eine öffentliche oder halböffentliche Zwangswirtschaft mit Beamten- oder Quasibeamtentum bedeutet. Schon die sich dabei entwickelnde Protektionswirtschaft stellt alle Sünden des freien Handels in den Schatten.

Bereits in Deutschland mit seinem verhältnismäßig hochentwickelten, an Sachlichkeit und Arbeitsfreudigkeit gewöhnten Beamtentum, hat man in der Kriegszeit genügend trübe Erfahrungen über die wirtschaftlichen

Fähigkeiten der öffentlichen Gewalten gemacht. Geradezu katastrophal aber hat die Kriegswirtschaft im verbündeten Österreich gewirkt. Andauernd steht die Hauptstadt Wien vor der Gefahr des absoluten Mangels an Lebensmitteln, so daß einem hervorragenden Wiener Blatt im April 1918 der Verzweiflungsschrei entfuhr: „. . Der Staat, der diese Versäumnisse begangen hatte, glaubte dennoch, daß er das Volk ernähren könne. Er kann es nicht! . . Es mehren sich in jüngster Zeit die Stimmen, die es als schweren Mißgriff bezeichnen, daß man der zentralen Bewirtschaftung, der Allmacht des Staates und seiner Organe zuviel zugetraut und jene Elemente ausgeschaltet hat, die in ständiger Fühlung mit der produzierenden Bevölkerung mehr Ware aufzubringen vermögen als die amtlich legitimierten Einkäufer, und die sich auch besser auf Beförderungs- und Lagerverhältnisse verstehen als der bürokratische Apparat . . . Der Staat hat in diesem Kriege gelernt, wo seine Grenzen sind."

Vom finanzwirtschaftlichen Standpunkte aus sollte übrigens dem Staat ein gesunder Handelsstand willkommener sein als ein Genossenschaftssystem, das nach dem vielgesungenen Loblied auf die Genossenschaften nur „Wohlfahrt" treibt; denn so ist es schließlich unmöglich, den Genossenschaften die Steuern aufzuerlegen, die der private Kaufmann zu tragen vermöchte, da die Genossenschaften ja keine „Gewinne" machen, sondern die erzielten „Überschüsse" pro rata an die Genossen zurückvergüten.

Lassen wir aber auch das alles außer acht, so

glaube ich, werden meine Ausführungen genügen, in denen ich den Beweis erbracht zu haben glaube, daß wir den Handel ohne Bedenken das Nervensystem unserer modernen Volkswirtschaft nennen können: das Nervensystem, das auf alle Erschütterungen des Wirtschaftskörpers am schärfsten reagiert und das seine Zentren in den Produktenbörsen hat, die in ihrer Gesamtheit den Resonanzboden unserer Volkswirtschaft darstellen, der jedes leichte Anschlagen eines fernen, mehr oder minder einen großen Teil der Volkswirtschaft treffenden Ereignisses politischer, kultureller, technischer oder wirtschaftspolitischer Art voll ertönen läßt.

Was wir brauchen, ist ein starker innerer Markt, aufbauend auf den Produktionskräften des eigenen Landes. Friedrich List, der größte deutsche Nationalökonom, hat gesagt, daß dem Staat, der keinen entwickelten Handel habe, ein Arm fehle. Ein Ausspruch, der sich dahin erweitern läßt, daß wir sagen: ein Staat ohne Börsen — und das gilt von den Effektenbörsen wie von den Warenbörsen — ist mit leblosen Armen belastet; denn es fehlt ihm das Kopfzentrum, das die Funktionen derselben veranlaßt, sie selbständig sich bewegen läßt, um ihn zu unterhalten. Längst schon hat sich auch die Landwirtschaft durch den Mund ihrer berufenen Vertreter einhellig für die Wiedereinsetzung des Handels in seine alte Stellung ausgesprochen. Ist dies auch nicht ganz möglich, so müssen wir doch folgendes scharf im Auge behalten:

Geben wir unseren Handel auf, so hat England diesen Krieg gewonnen; es würde sich bald Deutschland

„als Markt erschließen“, d. h. uns zu einer Kolonie machen. Und hierzu möchte ich betonen: Auch der kleinste Knoten, die engste Masche unseres Wirtschaftsnetzes, die lokalste Börse mit ihren Millionen von Fäden in das Tätigkeitsfeld des Handels hinein, muß zu ihrer vollberechtigten Stellung kommen. Jämmerlich arm ist eine gebundene Wirtschaft, ein geschlossener Handelsstaat im Gegensatz zur freien Verkehrswirtschaft. Die deutsche Volkswirtschaft aber müssen wir auf den möglichst größten Markt, den Weltmarkt, anweisen, dem alten Satz der Nationalökonomie folgend, daß der Reichtum der Völker wächst wie das Quadrat der Marktgröße. Zurück zur Weltwirtschaft! Mehr Handel! Und zwar Handel des privaten Kaufmannes mit seinem Weltinteresse, seiner Initiative, seinem Wagemut, seiner Fachkenntnis und vor allem seinen persönlichen Beziehungen zum Ausland! Der Staat kann und soll nicht Handel treiben! Es ist „eine groteske Vorstellung“, den modernen Handel durch Behörden, „durch Bürokraten betreiben“ zu wollen, womöglich mit dem berühmten „preußischen Beamtentum“.

Nur der freie Kaufmann kann die zerrissenen Fäden wieder anknüpfen — — wenn es einer kann!

Und hier möchte ich mit dem Worte eines Nationalökonomen schließen: „Man sollte den Kaufmann nicht mit Verachtung und Schikane vergrämen, daß er nach dem Kriege sein Kapital und seine Arbeitskraft in Staaten einsetzt, die nicht von sentimentalen Romantikern geleitet werden!“ —

Lebenslauf.

Als Sohn des Kaufmanns Karl August Otto Ritzau wurde ich, Karl Friedrich Otto Ritzau, am 26. Februar 1897 in Elberfeld geboren, besuchte daselbst das Realgymnasium und später die Privatschule Ziegler in Wilhelmsdorf (Wttbg.). Die Befähigung zum Einjährig-Freiwilligen-Militärdienst erwarb ich vor der Kgl. Prüfungskommission in Stuttgart im März 1913. Alsdann begann ich meine Lehre im Bankhause von der Heydt, Kersten & Söhne, Elberfeld, und arbeitete seitdem an verschiedenen Instituten (u. a. Deutsche Bank, Mitteldeutsche Creditbank) 6 Jahre lang im Bank- und Börsenwesen. An der Berliner Börse war ich längere Zeit als Vertreter eines Berliner Hauses tätig, ebenso arbeitete ich an den Börsen von Leipzig, Dresden und Chemnitz. Im September 1916 wurde ich von der Kgl. Prüfungskommission zu Koblenz der Oberrealschule in Remscheid (Rhld.) überwiesen und bestand daselbst als Auswärtiger mein Abiturientenexamen. Seit Dezember 1916 studierte ich nacheinander an den Universitäten Bonn, Tübingen, Berlin und Heidelberg und außerdem an der Handelshochschule in Berlin. Ich hatte Gelegenheit, u. a. folgende Fachlehrer und Autoritäten zu hören: Anschütz, Ballod, von Blume, Bortkiewitz, Breysig, Dietzel, Fehr, Fuchs, Gothein, Jastrow, Kahl, Krüger, Preuß, Schreuer, Schulte, Sering, Sombart, Stephinger, Wygodzinski und Zitelmann. — Am 9. Dezember 1918 bestand ich in Heidelberg mein mündliches Doktorexamen.

END OF
TITLE